制度经济学译丛

制度经济学

社会秩序与公共政策

〔德〕柯武刚 史漫飞 著

INSTITUTIONAL ECONOMICS

商务印书馆

制度经济学

社会秩序与公共政策

〔德〕柯武刚　史漫飞　著
韩朝华　译

商务印书馆
2000年·北京

图书在版编目(CIP)数据

制度经济学:社会秩序与公共政策/(德)柯武刚、史漫飞著;韩朝华译.—北京:商务印书馆,2000.5

书名原文:Institutional Economics:Social Order and Public Policy

ISBN 7-100-03093-5

Ⅰ.制… Ⅱ.①柯…②史…③韩… Ⅲ.新制度经济学 Ⅳ.F091.349

中国版本图书馆CIP数据核字(2000)第18397号

所有权利保留。

未经许可,不得以任何方式使用。

ZHÌDÙ JÍNGJÌXUÉ

制 度 经 济 学

社会秩序与公共政策

〔德〕柯武刚 史漫飞 著

韩朝华 译

商 务 印 书 馆 出 版

(北京王府井大街36号 邮政编码100710)

商 务 印 书 馆 发 行

民 族 印 刷 厂 印 刷

ISBN 7-100-03093-5/F·386

2000年11月第1版 开本 880×1260 1/32

2000年11月北京第1次印刷 印张 20¼

印数 5 000册

定价: 35.00元

Wolfgang Kasper & Manfred E. Streit

INSTITUTIONAL ECONOMICS

Social Order and Public Policy

根据作者授权英文原稿译出

中文版序言

当我们从西历第二个千年过渡到第三个千年时，历史学家们议论说，最近的这一千年是西方世界的至福千年。欧洲文明及其直接后果是约五分之一的世界人口创造了高度的物质成就，并开创了一个史无前例的持续创新和经济增长过程。在最近的五十年中，现代经济增长已开始席卷人类世界的许多其他地区。在一千年前，无人预见到欧洲的领先。华夏文明和伊斯兰文明都拥有着高超的技术知识和组织知识，它们的文明远较欧亚大陆西部边缘那偏远半岛的文明更引人瞩目。

西方技术文明的演变与欧洲人获自中国的有益知识很有关系，其中最突出的是像指南针、造纸和火药那样的技术。欧洲人完善了这些引进的技术，就像现在越来越多机敏的东亚生产者剖析西方发明一样。由于欧洲人实现了物质上的进步，他们的营养标准、居住状况、医疗条件、教育水平、预期寿命、文化成就、安全和自由都大为改观，他们还使自己摆脱了其祖先所怀有的许多传统焦虑。

现在，人们越来越认识到，欧洲人能创造出现代技术文明的原因就在于他们开发并贯彻了一套人类交往的规则，它抑制了机会主义和权力的滥用。这些规则被称为“制度”。它们的不断演化完全是由于欧洲各国开放了贸易、旅行、移民和思想交流。这种开放性对掌权者施加了系统的约束。并且，在统治者想要保持和吸引创造财富的商人、资本家、企业家和熟练劳动者的政区里，逐渐地演化出了私人产权、对政府垄断和私人垄断的抑制、法治，以及民主的、受限制的政

府。

私人产权和法治等制度构成了软件，它们使个人、民间厂商、公共机构有可能创造和运用现代经济文明的各种硬件，如工厂、大楼和运输设施。制度大都不很直观，但是，要想确保所有公民从物质资本和劳动者的艰苦努力中受益，要想使增长过程历久不衰并伴有社会的和谐、公正和安定，制度必不可少。

这些都是促使我们撰写这本书的基本理念。本书概括了制度在形成经济生活和社会生活上的作用的当代思考。它由我们两人执笔。我们的生活经验和知识都是在西方文明背景中形成的。然而，我们俩长期在不同的国家里旅行、教学和工作。其中一人，柯武刚(Wolfgang Kasper)在过去的二十五年里曾多次到过中国和亚太地区的许多地方。因而我们确信，本书能有益于渴望赶超发达世界的中国公民。在过去的一个世纪里，很少有一个国家的国民比中国人更多地遭受艰难、战争、骚乱和困苦。但在这一千年的最后几十年里，我们目睹了这一不幸趋势的转向。所有善意的观察者一定会为此而高兴。中国在赶超中给人印象最深的进步应主要归功于中国人的机敏和勤劳，但也应归功于中国再次向外部世界开放了它的经济。中国经济体制中的这些基本变化将使发展新的、可信赖的制度变得必要。这种制度将适应新一代人的欲望和基本价值观。这是中国现代化的任务之一。它可能比中国二十年前所启动的四个现代化更艰巨，更难以把握，更富于挑战性，但从长期来看也更加重要。一个社会究竟赋予其制度什么样的内容只能由该社会的成员根据自己的经验和价值观来决定，它只能通过渐进的、演化性的试错过程来发现。中国以及亚洲的其他国家现已置身于这样一种过程之中。而我们，作为外人和朋友，只能站在一旁观察。我们所能做的只是提供建议并指出制度复兴任务的重要性。

正是出于这样的观点，我们欢迎本书的中译。我们希望它将对推进中国当前有关制度现代化的讨论有所助益，我们也希望它能有助于使西方制度经济学中的一些重大思想和概念更易于被中国读者接受。

有几位人士使这项翻译和出版成为可能，与他们的合作使我们受惠颇深。最先为我们与出版商建立联系的是香港浸会大学的施以正博士及他的父亲施其南先生。我们欣喜地感受到了商务印书馆的，尤其是本书的责任编辑侯玲女士的助人、机敏和善意。而我们最热情的谢辞和赞赏属于中国社会科学院的韩朝华先生。他以令人难忘的奉献翻译了这部著作，并在翻译中与作者进行了频繁的细致商讨。这种合作所以可能，完全要归功于互联网这一新技术。我们欣赏这种建设性的合作和相互尊重精神。就中国人如何与外界进行创造性的和有益的相互交往而言，这次合作是一个很好的样板。

我们满怀喜悦向中国读者推荐本书中的思想。

柯武刚(Wolfgang Kasper)　新南威尔士大学，悉尼，澳大利亚
史漫飞(Manfred E. Streit)　马克斯—普朗克经济体制研究所，耶拿，德国

2000年元旦

序　言

本书向学生和其他对经济学有基本了解的人介绍正在迅速发展的制度经济学。这一学科的中心原则是，现代经济是一个复杂的演化系统，在满足人类丰富而多变的目的上，它的效能依赖于各种规则。规则限制着人们可能采取的机会主义行为（我们称这些规则为“制度”）。制度保护个人的自由领域，帮助人们避免或缓和冲突，增进劳动和知识的分工，并因此而促进着繁荣。规范人际交往的规则对经济增长真是至关重要，以致连人类的生存和繁荣（人口的数量必定还要继续增长一个时期）也完全要依赖于正确的制度和支撑这些制度的基本人类价值①。

制度经济学与当代新古典经济学有很大的不同。新古典经济学的基础是一些有关理性和信息的苛刻假设，它隐含地假设制度是既定的。制度经济学与法学、政治学、社会学、人类学、历史学、组织科学、管理学和道德哲学都有重要的联系。由于制度经济学在思维方式上广受各门社会科学的影响，所以本书不仅可供对经济增长、创新、发展、比较经济体制和政治经济学感兴趣的经济学者阅读，它也适宜上述这些专业的学生阅读。

---

① 我们在本书里将始终使用“制度经济学”(institutional economics)这个词。在1960年代和1970年代，当越来越多的作者重新发现了制度在经济分析中的重要性之后，人们用“新制度经济学”这个词将这些当代的研究与更早的那种较注重对制度作描述性分析的研究区分开来。后一类研究是由德国“历史学派”和美国制度主义理论家在19世纪末和20世纪初倡导的。

在过去的20年里,制度重要这一认识获得了迅速的普及。这一发展被一位观察家比作哥白尼式的革命。这一变革将经济学的焦点从特定过程和结果转向了普遍、抽象的规则(M. Deaglio, in *Bilioteca dalla libertà*, no. 134,第3页)。这一研究方法的开创者是这样一些作者,弗里德里希·冯·哈耶克及其他奥地利学派的学者;罗纳德·科斯,他使经济学家注意到了交易成本的各种后果;詹姆斯·布坎南及其他"公共选择"学派的理论家;经济史学家,如道格拉斯·诺斯,他通过分析以往的经济发展发现了制度的重要性;还有像威廉·维克里那样的经济学家,他揭示了人具有有限而非对称信息的后果。这些作者分别在1974年(哈耶克)、1986年(布坎南)、1991年(科斯)、1994年(维克里)获得诺贝尔奖。这一事实说明,制度经济学的研究正处于上升阶段。经济学向制度聚焦的转变过程还受到了像混沌理论和模糊逻辑之类复杂系统理论的推动。这些理论揭示,活动往往能产生不可预见的副效应,所以用政策进行过程干预(process interventions)会产生不良后果,它不利于人们形成对连贯的普遍规则的信赖。

尽管越来越多的学者在努力把握经济生活中复杂性的后果,但在许多国家里,这样的认识仍然没有渗入公众的观念,因此也没有在许多大学课程中产生重要影响。毫无疑问,在像生态学那样的领域中,复杂性的后果已获得了广泛理解。现在,许多国家的公众都理解,生态系统是复杂的和不断演化的——它在许多方面超出了人类的理解能力——因而对生态系统的干预可能产生难以预料的、危险的副作用。但是,当涉及对同样复杂和开放的经济系统实施政策干预时,却无人提出类似的警告。事实上,在经济学的教学中,习惯的做法是靠假定其余因素不变来排除副作用的。

制度经济学在近期的兴起很大程度上也归因于偶然事件。在具

有选举制民主政体的成熟工业经济中，激增的政府干预和日益政治化的经济生活导致了许多无法预料的后果。在这些后果的影响下，资本主义制度下的传统经济秩序已逐步地、往往是难以察觉地趋于衰微。这导致了较低的经济增长速度并助长了对公共政策的广泛讥讽和厌倦。"20 世纪的最后 25 年里，"制度经济学家思拉恩·埃格特森(1997)写道："在驾驭西方经济系统上所遇到的意外困难……动摇了战后初期"在公共政策所能取得的成就方面"曾存在过的那种乐观主义"。但这些经历也已或多或少激发了一些顽强的经济改革尝试(例如私有化和解除管制)。日益精简的法律—制度安排被视为对经济后果和社会后果至关重要。越来越多的政策制定者认识到，制度需要培育。新兴工业国家和不发达经济的观察者们也已意识到，传统的经济增长理论没有涉及经济发展问题中重要的、真正具有本质性的方面，特别是没有涉及实现自由、经济繁荣和安全的制度发展。而当我们在分析比如说东亚国家与非洲经济间的增长经历何以如此大相径庭时，制度的关键作用是确凿无疑的。

使制度的作用引起注意的另一个变化是全球化。近几十年来，国际竞争有了发展。在很大程度上，这也是不同制度系统之间的竞争。在吸引推动经济增长的资本和企业方面，有些规则系统已证明是成功的，而那些屈居下风的国家则开始努力仿效成功国家的制度。

可以说，将制度和制度变迁研究重新纳入经济学的最强动力来自采用中央计划的社会主义经济的重大失败和解体。社会主义的制度往往阻止国民充分地利用自己的知识，结果是中央计划体制经济无法与资本主义市场经济并驾齐驱。现在，转变前社会主义社会的挑战已经吸引了众多经济学家的才智，使之聚焦于各种制度在利用知识、鼓励企业和交易上的重要性。同样，那些顽固坚持收入再分配

和公共福利供给从而存在大量政府管制的经济，如西欧，也正体验着创新减缓、增长放慢和新就业机会减少。那里的许多观察家目前也在呼吁制度改革。要想理解他们的论据，首先需要将制度明确地纳入经济学理论。如果将明晰的制度分析排斥于研究之外，就完全无法满意地解释，为什么将许多像福利供给那样的政府经济活动（重新）私有化在总体上是有益的，以及为什么解除管制会有好处。

我们像许多经济学家那样，将搜寻和检验有用知识视为现代经济增长的关键动力。因此，那些有助于我们节约知识搜寻成本的社会性手段都是经济学的主要兴趣所在。在我们开始从这样的立场出发讲授经济学时，我们无法找到一本完全令人满意的入门教材。当然，有关的文献并不少，但绝大多数教科书仍存在“完备信息”假设的先天缺陷。本书就是填补这一空白的一次努力。

本书从“制度何以重要”的入门性讨论开始。我们说明，世界人口和生活标准在本世纪的超常上升，以及不同国家在经济增长率上的显著差异，在很多方面与特定的制度、价值观和社会秩序有关。在第二章里，我们定义了关键的概念，如“制度”、“经济秩序”、“协调成本”以及“公共政策”。接下来，我们讨论有关人类行为的基本假设并肯定，以他人代理人的身份行动的人有时会机会主义地行事并违背委托人的利益（第三章）。虽然个人倾向于追求其自己的目标，但他们仍然与其所属共同体中的其他人一起信奉着某些特定的基本价值观。例如，他们渴望自由、安全和物质丰裕。这些基本价值观有助于巩固社会的凝聚力。第四章里讨论这些问题。然后，我们探讨制度的特性和作用，以及特定制度安排所支持的秩序（第五章和第六章）。

第二章至第六章是为理解制度经济学打基础的，而其余各章则探讨制度经济学的应用。在第七章里，我们分析了资本主义制度的基础，特别是私人产权和契约自由。接下来的那一章集中于竞争。竞

争是一种动态的过程，具有企业家属性的买方和卖方在竞争中发现、发展并检验各种有用的知识。我们将区分经济性竞争和政治性竞争。前者是卖方与买方间的竞争，它对市场交易中的对方是有利的，而后者则旨在谋求政治权势。随后，我们要考察支撑商务企业类经济组织的制度安排（第九章）。在第十章中，我们考察政府的职能，以及当人们通过集体的政治性行动提出经济问题时所产生的难题。我们还将探讨防止政治家和官僚逆公民利益而行事所必需的各种预防措施。

以上各章了解的内容都要被用于讨论国际性经济交易和如何约束各国政府，使其不能压制竞争性挑战，还要用于讨论制度体系是如何演变的（第十一章和第十二章）。在最后的两章里，我们将运用制度经济学的方法探讨一些当代经济学中最热门的争论：社会主义为什么失败了？社会主义体制如何才能转型？那些存在大量政府管制的、成熟的福利国家该如何改革以适应来自新兴工业国家的竞争挑战？新兴工业国家如何才能在其发展中较好地保护自己免于危机？为什么繁荣在全世界的持续扩散最终将取决于培育恰当的制度？

从基本前提到本书主要论题的展开需要读者有一点耐心。缺乏耐心的读者如果希望尽快了解，为什么产权和自由市场对繁荣和创新至关重要、对于企业和政府组织来讲什么是必不可少的、以及制度经济学如何被用于紧迫的政治争论，可以直接跳到第七章至第十四章。但我们还是主张缺乏耐心的读者细心地读一遍前面各章中的“关键概念”。这些概念已被我们散置在这本教科书里。

本书是两个朋友间的一次合作。在1960年代中期的一个研究班里，这两个人作为“学徒”开始了自己的学术生涯。那时，我们都是德国萨尔布吕克大学赫伯特·吉尔斯教授的博士生和助手，也是德国经济顾问委员会的职员。在过去的25年中，我们的职业使我俩天各

一方，经历了极其不同的生活：我们分别体验了欧洲的生活和亚洲—澳大利亚的生活。但是，我们的多数结论以及我们重构自己所学的基本哲学和经济学的方式却沿着相似的轨迹演变过来。因此，尽管事实上在分头酝酿不同章节时我们想象中的学生可能极其不同，但我们为撰写这本教材而进行的对话却毫无困难。我们乐于承认，写这本书真是其乐无穷！

读者将会懂得，在讨论公共政策时，就可取事物和不可取事物作价值判断常常是有益的。也正因为如此，我们应坦言相告，我们是持有某些特定价值偏好的，而我们的部分读者却可能不了解、甚至根本不赞成这些价值观。我们自己高度推崇个人自由并视个人为所有公共政策的最终参照点。我们决不将目的与个人割裂开，使目的只归属于某些抽象的共同体，如“国家”或者像自然那样的非人类事物。而且，在不断增进繁荣与小富即安之间，我们偏好前者。我们坚持认为，正义和公平应当是指在同等环境中平等待人的正式规则——而不是指无视努力和幸运的平等后果。

在我们看来，当一个人观察东部德国的经济和社会转型时会不得不采取这样一种立场。这本书的大部分最初就是在东部德国构思和起草的。当你往返于各种国家和社会之间时，另外的、集体主义的立场和模糊的制度安排所导致的物质后果和道德后果会显得触目惊心。当一个人对具有不同经济系统的发展中国家里大众的生活质量进行比较时，或者当他观察集体主义福利国家的风气和那些主要基于自立、责任心和首创精神的国家的风气时，这一点也会变得显而易见。当然，这些结论反映着我们的个人偏好和价值判断。

即使搁置我们自己的价值判断，我们仍应该在开始前就说明，制度反映着特定的价值观，它们是价值追求的手段。因此，必须将价值观作为制度经济学的组成部分来加以鉴定和研究。这样，对于那些

可按其后果进行批评性评估的价值，我们就能作出科学的陈述，而不是得出一些个人可能同意也可能不同意的价值判断。

由于制度经济学的绝大部分依赖于复杂的语言推理并涉及多种方法，读者可能会感到本书不如主流经济学理论中的标准教课书那么好懂。后者总的来说是以简单的数学为基础的。为使本书更易于阅读以免读者不得要领，我们采用了若干讲授策略：

• 在每章的开头，有一段简短的“导读”，它作为某种“开胃品”将读者的注意力引向主要论题及其相关方面。

• 在每章的结尾，我们提出一些能引起争论的问题以引导读者去回顾全章的内容。这些问题旨在帮助读者检验他们是否已理解了我们论点中最重要的要素。

• 我们将关键概念置入方框使其显得醒目。这么做的目的不是要提供百科全书式的定义，而是要确保读者对前面段落所介绍的、构成制度经济学主要工具的关键思想给予适当的注意。

这样的书是以许多学者的著作为基础的。对所有这些学者，我们不可能都用引证其著作的方式来表示感谢。事实上，我们从领先于我们的知识巨人那里获益良多。我们尝试撰写这部教材的唯一理由是，即使一个矮子，当他站在巨人的肩膀上时也能看得较远。我们在写作此书的过程中，对一批学者没有充分地加以引证，因而对他们的负疚之情尤为沉重：许多属于德国经济学传统的分析家——过去的和现在的——对制度的注意要多于主流派的盎格鲁－撒克逊经济学家。过去那些大师们的著作当然都已被翻译成英文，因而能够得到引证。但德国经济学为现代制度经济学提供了一种复杂的、与众不同的思路。德国学者的发现和敏感性至今尚未在世界学术界得到充分肯定。我们利用了我们能阅读德文的相对优势和绝对优势。但我们不能设想我们的一般读者也有条件接触德文原始资料，

所以我们决定不用大量引证德语文献的方式来明确我们的全部学术义务①。

我们要对纽约的经济学教育基金致以特殊的谢忱。因为该组织允许我们重印伦纳德·里德关于劳动分工和知识的经典论文《铅笔传奇》。这篇论文还被复制在给伦敦保罗·约翰逊、悉尼独立研究中心、温哥华弗雷泽研究所的附录之中，因为这些机构允许我们复制了一些他们拥有版权的段落和资料。

在撰写本书初稿的部分时间里，柯武刚得益于其受聘单位新南威尔士大学的一项专门研究项目。为此，大学免除了他的教学工作和行政事务，还为他的外出旅行提供了费用。他还两次在德国耶拿的马克斯－普朗克经济体制研究所受到热情款待。这部书的大部分是在那里构思和撰写出来的。我们两人都应当感谢这个研究所中对这项工作抱有积极兴趣的学者，尤其是丹尼尔·基威特、斯特凡·福格特、奥利弗·福卡特、安特济·曼格尔斯和米夏埃尔·沃尔格穆特。后两位在对我们的初稿进行细致的评论时付出了大量的时间和知识。悉尼的安娜·卡斯帕、伦敦的马赛厄斯·德雷曼和新西兰林

---

① 对于有可能阅读德文的读者，我们将首先向他们推荐 Ordo 杂志。这份杂志曾经在几十年中成为德文 ordo 自由主义作品的市场。

除了史漫飞（1991 和 1995，见参考文献）之外，如果说我们的书是为讲德语的读者而写的话，下列著作也将被反复引证：

W. Eucken([1952] 1990), *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Tübingen: Mohr-Siebeck; F. Böhm(1980), *Freiheit und Odnung in der Marktwirtschaft*, ed. E. -J. Mestmäcker, Baden-Baden: Nomos; E. Streißler and C. Watrin(eds)(1980), *Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen*, Tübingen: Mohr-Siebeck; W. Stützel, Ch. Watrin, H. Willgerodt and K. Hohmann (eds) (1981); *Grundtexte der Sozialen Marktwirtschaft*, Stuttgart and New York: Fischer; V. Vanberg(1982), *Markt und Organisation*, Tübingen: Mohr-Siebeck; A. Schüller(ed.)(1983), *Property Rights und ökonomische Theorie*, München: Vahlen; D. Cassel, B. J. Ramb and H. J. Thieme(eds) (1988), *Ordnungspolitik*, München: Vahlen; G. Radnitzky and H. Bouillon (eds) (1991), *Ordnungstheorie und Ordnungspolitik*, Berlin, Heidelberg, New York: Springer; Ernst-Joachim Mestmäcker(1993), *Recht in der offenen Gesellschaft*, Baden-Baden: Nomos.

肯大学的约翰·W. 伍德也提供了有益的评论和批评。我们还要感谢加利福尼亚肯尼迪商学院的弗雷德·福尔德瓦里教授，他对我们的初稿提出了具有关键意义的评论。在一个较特殊的方面，本书极大地受益于耶拿的尤塔·兰格夫人和堪培拉的佛奇·佩珀夫人，尤其是后者。她们以干练和巨大的奉献精神帮助我们打印手稿。最后，我们要将对爱德华·埃尔加出版公司的编辑们的感激之心记录在案。他们对本书的英文稿进行了大量专业方面的推敲和文体上的改进。

贯穿于本书的主题是，人类的知识是有局限的。这一点当然也适用于我们自己的知识。因此，对书中所有尚存的疏忽、差错和误解，我们不回避作者通常应承担的责任。

我们希望读者会喜欢本书，并采用一种新的方式，从经济制度和社会制度的视角来看待生活。

柯武刚(Wolfgang Kasper)
史漫飞(Manfred E. Streit)

关于词义：

“自由”和“自由主义”完全只按其本义来使用，即指信息、思想、交易等方面的自由，而不具有北美那种“再分配干预主义”(redistributive-interventionist)的意义。

目　录

序言 …… 1

1　引论:制度何以重要? …… 1

1.1　制度何以重要? …… 3

1.2　经济增长的记录 …… 8

1.3　解释经济增长 …… 16

第一部分　基本原理

2　定义:经济学、制度、秩序与政策 …… 31

2.1　基本定义 …… 32

2.2　当代制度经济学的先驱 …… 39

3　人类行为 …… 49

3.1　知识问题 …… 51

3.2　行为类型、认知和有限理性:诠释现实 …… 62

3.3　动力机制:爱、命令或自我利益 …… 70

3.4　委托—代理问题 …… 77

4　基本的人类价值 …… 83

4.1 共有的、构成基础的价值 …… 84
4.2 自由、公正和平等 …… 90
4.3 安全、和平和繁荣 …… 96
4.4 环境保护 …… 103

5 制度:单项规则 …… 109
5.1 概论:规则和强制执行 …… 110
5.2 内在制度 …… 119
5.3 外在制度和政府的保护职能 …… 130
5.4 制度的功能 …… 142
5.5 有效制度的本质特征 …… 147
5.6 交往和协调的成本 …… 152

6 制度系统和社会秩序 …… 160
6.1 社会系统和规则层级 …… 162
6.2 两种社会秩序 …… 171
6.3 秩序观影响公共政策 …… 187
6.4 规则系统是文化的组成部分 …… 195
6.5 社会秩序与人类价值:法治 …… 201

第二部分 应用

7 资本主义的制度基础 …… 209
7.1 资本主义:产权和私人自主 …… 211
7.2 产权的本质特征 …… 215
7.3 运用产权:自由契约和交易成本 …… 231

7.4　关系性契约、自我执行和司法系统……242
7.5　资本主义的影响 …… 247
7.6　保障货币功能的制度 …… 256

8　竞争动力学……267
8.1　竞争:争胜和选择 ……268
8.2　从卖方角度看竞争 …… 285
8.3　对经济竞争的各种限制 …… 298
8.4　竞争系统……306

9　经济组织 …… 312
9.1　经济组织:定义和目标 ……314
9.2　组织成本、关系性契约和要挟风险……325
9.3　所有权与控制权:企业中的委托—代理问题……330

10　集体行动:公共政策 …… 347
10.1　与私人选择相对的公共选择 ……349
10.2　政府的职能 …… 357
10.3　公共政策的自由主义模式:秩序政策 …… 380
10.4　福利国家的失败 …… 387
10.5　政治行动和设租 …… 395
10.6　控制政治代理人:权威、规则和开放性……398
10.7　政治宪章和经济宪章 ……406

11　国际制度 …… 416
11.1　越来越重要的国际维度 ……417

11.2 国际交易的制度框架 …… 431
11.3 政策争论:国际经济秩序 …… 448
11.4 巩固开放的经济秩序 …… 459

12 制度的演化 …… 463
12.1 历史回顾:对制度变迁的长期概观 …… 465
12.2 内在制度:在文化价值和元规则内的演化 …… 473
12.3 变革外在制度:政治企业家的活动 …… 480
12.4 外来的挑战:制度竞争 …… 485
12.5 竞争性联邦制 …… 491
12.6 自由宪章是制度演化的框架 …… 495

13 其他经济体制和体制转型 …… 498
13.1 其他体制的经济表现 …… 500
13.2 回顾社会主义 …… 506
13.3 转型中的社会主义经济 …… 521

14 改革混合经济 …… 544
14.1 经济自由权和繁荣 …… 546
14.2 经济发展:制度变革的作用 …… 551
14.3 改革成熟经济 …… 568

附录"铅笔传奇" …… 伦纳德·E. 里德 593

参考文献 …… 601

名词汉译对照表……621

译后记 …… 634

图目录

图 1.1　世界经济增长,1820～1995 年(1990 年国际美元不变价) …… 14
图 5.1　囚徒困境……112
图 5.2　拥有和运用产权的各种成本 …… 154
图 6.1　系统的类型 …… 163
图 6.2　外在制度的层级结构 …… 165
图 6.3　行动的秩序和规则的秩序 …… 174
图 6.4　观念和态度 …… 188
图 7.1　财产的形态 …… 218
图 7.2　产权安排的变化:精选示例……223
图 8.1　市场:相会之处 ……270
图 8.2　供应者的竞争手段 …… 287
图 8.3　供应者的竞争地位:动态过程的一次定格……288
图 10.1　再分配政策的手段 …… 372
图 10.2　立宪主义:相互支持的制度系统之网……407
图 12.1　制度竞争:经济过程与政治过程间的基本互动关系……488
图 13.1　脱离社会主义之路:生活水平和体制转型成本……503
图 13.2　苏联秩序崩溃的经济后果 …… 538
图 14.1　经济自由与繁荣 …… 550

102827

表目录

表 1.1 现代经济增长:经通货膨胀调整后的人均收入(年增%) …9
表 1.2 收入水平与预期寿命:美国和亚太地区 …… 12
表 6.1 两种社会秩序中的典型行为特征集 …… 184
表 9.1 组织行为:科学管理和参与式管理 …… 337
表13.1 向市场经济体制转换的本质要点一览表 …… 525
表13.2 每千名居民平均的新创建企业数,1989~1995 年……535

第1章　引论：制度何以重要？

所有人际交往都需要一定程度的可预见性。当人们受规则（我们将称其为制度）约束时，个人的行动就较可预见。当然，人们也需要用制度来促进经济生活：经济交易不可能在真空中发挥作用。事实上，在经济的增长速度和共同体成员满足其经济目标的程度上，制度的类型和质量造成了巨大的差异。

为了从一种经验性维变开始，我们要考察世界上史无前例的增长纪录以及制度在其中所起的作用。在20世纪的后半期里，这个世界上的实际人均收入已比过去增长得更快，而体验到生活水平上升的人也已比过去更多。并且，这还伴随着世界人口的空前增长。但这样的经验远非四海皆然。这一事实在解释一些发展差异上，如在解释东亚的高速增长与非洲和前社会主义集团中的低速增长甚至衰退间的差异上，提出了一些很有趣的问题：为什么快速发展的经济体里的人们在调度资源上较为成功并在满足其物质要求上更富于进取心？

对经济增长理论的简短考察将证明，增长是一种复杂现象。新古典增长理论只能识别那些最直接的增长条件，如资本积累和技术变革。而要解释人们为什么要储蓄、投资、学习并收集有用知识，我们就必须着眼于经济成败背后的各种制度体系和价值体系。我们还将看到，有大量的障碍在阻碍增长，而有几类制度却能比其他制度更多地激励人们去克服既有的增长障碍。

"人在市场关系中的行为,反映着这种关系所能实现的物物交换、等价交易和多重变化关系的本性…… 而这些关系都是经济学家研究的恰当主题。"

(詹姆斯·布坎南:《经济学家应该做什么?》,1964 年)

"〔在将一笔很大数额的钱存入在外国的一家银行之后〕,我突然发现,我将我〔的资金〕交给了银行中一个素不相识的人。我对这家银行一无所知,而且它还处于一个我举目无亲的城市之中……而换回的仅仅是一张带有潦草字迹的薄纸,上面写着我看不懂的语言。我明白,我为自己所启动的是一个商务诚实方面的巨大信托网。它使我忐忑不安地意识到,那么多被我们在商务交易中视为理所当然的事竟然是悬垂在一副如此脆弱的网上。"

(简·雅各布斯:《生存的系统》,1992 年)

"如果产权使人们值得从事社会生产活动,就会出现经济增长……政府应负责保护和强制执行产权,因为他们承担这项职能的成本比私人自愿集团的成本要低。然而,对政府的需要有可能会诱发保护一些妨碍增长而不是促进增长的产权。因此,我们没有办法保证生产性的(productive)制度安排一定会出现。"

(道格拉斯·C. 诺斯、罗伯特·P. 托马斯:《西方世界的兴起》,1973 年)

如果以若干年代为衡量尺度,则经济总是处于激烈的变动之中。在过去的几百年里,每一代人都发现了更有效地完成工作的方法,而累积下来的效益已极其巨大。今天,普通人享有的生活比几世纪前贵族的生活要好得多。拥有一个国王的土地是很了不起,但染上国王的虱子好不好?

(比尔·盖茨:《未来之路》,1993 年)

1.1 制度何以重要?

如果在一些问题上形不成某种共识，一个人就不可能与另一个人相互交往。这些问题包括,其他人会如何作出反应、在其他人作出武断反应和违约反应时要受哪些制裁。民间的个人和企业只有在确信他们的预期能够兑现的情况下才可能购买、销售、雇用劳力、投资和进行创新。个人间和厂商间的大量交易都基于重复性运作。我们希望这些交易是可预见的，因为这减少了摩擦和不确定性。请想象一下,当你在超级市场结账时,你账单上的金额是你不久前来购买同样货物时所付金额的十倍！或者，你存入自己积蓄的银行突然拒绝承兑你的支票！人类的相互交往,包括经济生活中的相互交往,都依赖于某种信任。信任以一种秩序为基础。而要维护这种秩序,就要依靠各种禁止不可预见行为和机会主义行为的规则。我们称这些规则为“制度”。

在我们的日常生活中,我们要与许多陌生的人和组织打交道,但我们却对他们的可预见行为寄予了很大的信任。在一家银行里，我们对其储备和管理一无所知,却将辛辛苦苦挣来的钱交给出纳员,并可能在数秒钟之后便将他的面容忘得一干二净。在我们以前从未进过的医院里，我们却会答应由医院中未曾谋面的医生给我们做手术。我们会向轿车送货商预付车款，而这些轿车却要在外国工厂中由根本不会与我们见面的工人们来制造。然而,在这些场合,我们都相信,我们肯定能得到值当的服务,汽车厂会对送货商履行其承诺。为什么？因为这些人都具备提供服务和商品的专业知识和技能，因为他们都受制于制度——对其不交货或蒙骗我们的机会主义动机施加的限制。我们完全可以设想，自私地违背与我们签订的合同将招

致这样或那样的惩罚。可见,现代经济生活相当不可靠,它以大量成文的和不成文的规则为基础。如果这些规则得不到普遍的遵守——就像一次战败或内乱后社会限于崩溃时的情形——那么我们的良好生活所赖以维系的大量人际交往活动就再也不可能展开;于是,我们的生活水平和生活质量将骤然下降。因此,在正常情况下防止这类情形出现的制度就构成了我们的生活水平、我们的安全感和共同体的真正基础。

经济学和公共政策中的制度缺位

20世纪新古典经济学的主流,一般来说,已经假定制度是外部既定的,各类主体已很好地适应了制度。充其量新古典经济学也只是将制度作为经济模型中的一个复杂问题来处理。新古典经济学的标准假设是,人们在无摩擦、无成本地从事商务交易活动。为了维护这种立场,人们论证说,建立理论都必须以抽象为基础;一个人是从各种现象中作出抽象概括的,但这些现象对其希望分析的事物来讲并不重要。举例来讲,尽管重力现象对我们概括地理解物质世界极为重要,但我们并不明确地将重力纳入对经济增长的分析。

然而,这样的辩解是完全不恰当的。制度减少着协调人类活动的成本,因而它对于理解人际交往具有重要价值。我们可以用两种方法来证明这一点,一种方法是举出有说服力的日常例子,另一种方法是说明,在理论假设中排除制度已在经济学知识中造成了关键的缺陷。

就日常生活层面来看,制度在幼儿园里已经十分重要:可以看到,当孩子们分得了玩具并明确这些玩具是他们的个人财产时,他们会爱护玩具,并能在受到鼓励时慷慨地将自己的财产借给其他小朋

友。但另一方面,当所有玩具属于全体儿童而不是特定个人时,他们就倾向于忽略他们的“资产”,并为拥有某一件玩具而打架争抢(Alchian, in Henderson, 1993,第73-74页)。能证明制度有助于人们实现其目标的另一个例子是货币。当人们必须通过物物交易而不是自行生产来获取其想要消费的物品和服务时,他在自己是否能够获得这些物品和服务上面临着极大的不确定性。他们能为自己种的蔬菜找到一个购买者吗?谁想用他们想要的计算机程序来换这些蔬菜呢?更要紧的是,他们也许根本就无法知道他们能买什么或想买什么。但另一方面,如果有一种资产,它能被普遍接受为交易媒介(货币),它的供给和使用又受制于一套制度,那么与物物交易方式相比,人们对自己能获得所需之物的信心就会大大增强,他们的搜寻成本和交易成本也会低得多。所以,货币有助于节约协调成本。

就实际的经济政策层面来看,近年来,标准的新古典主流经济学在解释和预测实际世界的现象上一再遭到失败,因为它将制度和制度存在的理由排除在其模型之外。例如,在解释经济增长过程方面,标准经济学的贫乏已变得一清二楚。发展中国家里的政策建议经常是牛头不对马嘴,因为许多经济顾问都惯于假设制度是无关紧要的。在实践中,许多引进的概念遭到失败。因为发展中国家的制度与发达国家的制度大相径庭,而要使特定的政策概念起作用就必须修改当地原有的制度。因此,现代生产和商业能赖以繁荣的制度框架不能被习以为常地视为自然天赐。而西方经济学家正是在这样一种思维传统中培养出来的,他们没有准备好来诊断为什么持久的增长实现不了,以及应怎样来矫正这种状况(Olson, 1996)。有说服力的是,对新古典经济学的最关键检验来自前苏维埃帝国中命令经济的停滞和最终瓦解。西方经济学家——以及由新古典经济学家占据的国际组织——未能预见到这一划时代的事件,并且在起初无法给出

恰当的建议。这是因为他们忽略了制度。从根本上讲,社会主义逊位所提出的挑战是要求创建和培育像私人产权、契约法和一般法律规则那样的基本制度。

还有另一种方式可以阐明相同的基本观点。这就是注意考察在现代经济生产和分配国民产品的总成本里,协调成本所占份额的居高不下和不断上升。服务部门的很大一部分——这一部门在经合组织(OECD 经济)国家的总产出中占了 66% 以上——与推动交易活动和组织人际交往有关。现代经济的"协调部门"对促进劳动和知识的分工来讲是必要的,我们的生活水平就是以这种分工为基础的。如果像新古典经济学家那样,假设不存在交易成本从而也不需要节约这些成本的规则,则先进国家中过半数的经济努力,即服务部门中那些大型的和快速增长的处理交易和协调功能的部分,都会被弃置一边。通过低估协调问题,新古典经济学使自己的分析偏重于生产和实际的分配。因此,对于大量涉及组织和协调供求双方决策的现代商务活动来讲,这种理论变得很不适宜。

相似的盲点还是无法诊断下述现象的原因:存在大量政府管制的福利国家为什么正经历着经济衰退、高失业率、日益增长的不信任和广泛的选民不恭。在支配民主国家的利益集团中,基本制度——诸如可靠的产权、自我责任心和法治——的逐渐消蚀和衰败常常并没有引起人们的注意。回归过去的途径难以寻觅,因为制度变迁并不是多数经济学家分析的内容。

经济史学家们也在很早以前发现(也许他们当时实际上是无意识的),制度变迁是其研究领域中重要的和激动人心的部分(Gibbon,〔1776 - 1788〕1996)。诺贝尔奖得主,经济史学家道格拉斯·诺斯在著作中很好地阐述了这一点:

"新古典范式缺少制度……眼下在经济学家中很时髦的增

长模型假设，激励结构是基础性的，但他们并没有正视有关这种结构的争论。我们理解中的这些疏漏已因中东欧的事件而引起了经济学家的强烈关注。中东欧所面临的挑战是重组经济……以便创建一个适宜经济增长的环境。没有对制度的自觉关心能进行这样的重组吗？勾勒出这种市场的制度特征是回答这些问题的第一步。"(North, 1994, 第257页；另见North in Drobak - Nye, 1997, 第3 - 12页)

还有一点也已变得很清楚，即标准经济理论对企业经济学的价值很有限。许多实践中的企业人士自然而然地发现，经济学理论是贫乏的、抽象的，不合他们的要求。这就是制度经济学最近的复兴部分地来源于企业史、经济社会学、"新组织学"和"法与经济学"的原因。这些学科为了能提出较恰当的实践性建议，已明确地将制度纳入了他们的各种模型。

制度经济学的兴起

因为对标准经济学及其抽象、枯燥的模型日益不满，许多学者现在(再次)采纳了制度经济学的核心判断，即制度在协调个人行动上发挥着关键作用。这种分析涉及规则的基础、演化、内容、连贯性和强制执行，它能使我们深入地了解许多关键的经济现象，如经济增长或市场如何作用等。现在，人们正日益认识到，制度构成着关键的社会资本：可以说，它们是导引人际交往和社会发展的"软件"。实际上，我们正在发现，软件通常要比硬件(有形事物，如物质资本)更重要。

这些深刻见解造成的一个后果是人们对制度经济学的兴趣不断增长。制度经济学是一种考察真实经济现象的途径。它不同于经济

学中标准的新古典方法。后者的焦点在于为满足既定需要而配置既定资源的条件。如我们在第二章中将要见到的那样，制度经济学的分析并不视资源或人的需求为既定，而是聚焦于在发现和利用新需求和新的有用资源的过程中所发生的演化和经济增长。

鉴于制度是经济增长的关键，我们将利用本章的剩余部分来说明,不理解制度就不可能满意地解释战后经济的超常增长。

1.2 经济增长的记录

长期记录

在漫长的过去，人类经济经验的特征是生产率和生活水平的进步极其缓慢。通常,人口增长与技术进步和经济发展恰好同步,所以平均生活水平在几个世纪中几乎保持不变。在约一万年前宣告农业和畜牧业诞生的新石器革命与发生工业革命的 17 世纪之间,反映普通居民基本物质生活条件的指标——如寿命、基本健康状况、儿童死亡率、饥荒和瘟疫的发生率——都没有很大的变化(Kahn, 1979, 7 - 25; Rostow, 1978)。欧洲农民生活中严寒、肮脏、饥饿、疾病和夭亡的实际状况与其罗马时代的祖先们几乎相同。20 世纪前半期中国普通农民是否比他们 2000 多年前汉代的祖先生活得更好仍是个有争议的问题。历史学家们经常只注意统治者和少数富人，却很少向我们提及普通男人和女人的生活条件①。

我们必须提醒自己，人类的长期经济历程提高了晚近发生的革命的价值，也使我们看到促进增长的各项制度的发展已经成为繁荣

① 一个值得注意的例外是布罗代尔(Braudel, 1981 - 1984)对工业革命发生之前欧洲平均生活条件所作的生动而深刻的描述。

扩散的核心问题。在生活标准每年最多只能略微有所增长的情况持续了许多世纪之后，先在英国，接着在西北欧和北美，出现了普通居民生活水平的持续上升。这一过程始于18世纪后期，并在19世纪里全速推进。在19世纪中，英国、美国、德国三国生产着世界上全部工业产出的2/3。在19世纪里，一个接一个国家开始起飞，进入了工业化和持续增长的过程。在接近19世纪末的时期和20世纪的前半期里，尽管有20世纪前半期两次世界大战的破坏，但在那些现属于经合组织的国家里，即在那些本质上建立了资本主义市场经济的老工业国家里，人均收入仍史无前例地以年均1.4%的速度增长（表1.1）。然而，在20世纪末期，不到1/5的世界人口仍生产着4/5的世界产出，从而人类的绝大多数要赶上这些最具生产性的社会，仍是路途遥远。

表1.1 现代经济增长：经通货膨胀调整后的人均收入（年增%）

时期	老工业国家（经合组织）	不发达国家
19世纪初期以前	实质停滞（省略）	实质停滞（省略）
1820～1870	0.6	实质停滞（省略）
1870～1913	1.4	实质停滞（省略）
1913～1950	1.3	实质停滞（省略）
1950～1973	3.5	2.7（高度离散）
1973～现在	2.5	1.7（高度离散）

来源：Maddison（1991）和我们自己的新数据。

在第二次世界大战结束时，许多观察家将19世纪和20世纪初期的增长记录说成是一种逝去的现象，并预言将有长期的停滞。但

他们都错了。在1950年至1973年石油危机爆发期间,不仅经合组织国家的人均收入以无先例的年均3.5%的速度增长,而且这种经济增长现象还开始扩散到世界的其他地区,在世界的许多地方创造出一批不断发展的国家。虽然许多工业已经从既有的工业中心和早先的高收入中心向外部扩散,但直到1950年,工业生产的现代方法仍几乎完全为欧洲文明所独有。最突出的例外是日本和其他几个地区性工业中心,如上海。

在1950年至1973年期间,发展中国家里那些参差不齐、扑朔迷离的年度增长率平均达到了2.75%;而其中的一个子集团,东亚"新兴工业经济"的增长则还要快得多。在这一期间,这些国家已开始用他们的出口占领了世界市场,缩小了与西方技术、生产率和收入水准的差距(World Bank, 1993; Kasper, 1993)。从1973年的石油危机起,全球经济增长速度有所下降——经合组织里老工业国家的增长速度降至年均2.5%,发展中国家的增长速度降至年均增长1.7%。但是,从任何一种长期的历史标准来看,这样的经济发展速度仍然是空前的。在增长导向的东亚太经济中,一般的实际人均收入在60年代后期至90年代中期之间每年增长约8%——30年内增长了7倍。这样一段生机勃勃的增长经历,影响了约17.5亿人口,在人类历史上是史无前例的。

如果像经济史学家所一直在做的那样(Rostow, 1978; Maddison, 1991),进行长期的生活水准比较,人们就会得出结论,印度现在的生活水准大体上相当于英国在拿破仑战争后的生活水平;中国在90年代的平均生活水平与第一次世界大战前美国的平均生活水平相同;而生机勃勃的东亚市场经济中,一般居民现在的生活水平可能接近于1950年前后最富有的欧洲人的生活。

1.2 经济增长的记录

人口增长转型

生活水准的上升伴随着空前的世界人口增长。在世界工业首次出现于英国时(大致在1750年),世界总人口估计维持在7.9亿。地球上的人口总数估计在19世纪里增长了68%,所以到20世纪结束时,世界总人口将至少再加370%(Rostow, 1978,第1-44页)。在历史上,人的预期寿命曾经很短。例如,在16世纪40年代的法国,妇女的平均预期寿命只有25年左右。而现在,法国妇女的平均寿命为81年。这在很大程度上是得益于经济增长。经济增长结束了无休止的饥饿威胁(仅仅在18世纪,法国就遇到过16次全面饥荒),增强了医疗设施(在18世纪的伦敦,10%的死亡是由于天花,这是一种靠普遍接种牛痘而彻底肃清的疾病)。在革命前的巴黎,约有1/4的儿童被其父母遗弃。平民的饮食单调而不平衡。但当生活水平上升时,收入也经常被用于更好的医疗、饥荒赈济和改善营养,结果夭折的人减少了。在一个又一个国家里,在启动经济发展之后,死亡率都明显地迅速下降。由于出生率的下降有一个滞后期而且也较慢,使得人口死亡率的显著下降导致了当代的人口爆炸。这一现象被称为"人口增长转型"(demographic transition)。

亚太地区的生活水平自1970年起迅速上升,同时也伴随着死亡率的迅速下降。因此,按该地区17.5亿人口平均,婴儿死亡率从1970年的77‰下降为1995年的40‰(World Bank, 1997, 第225页)。这是很典型的现象;人的预期寿命无例外地随生活水平的上升而延长。经济增长延长了人的寿命。这一事实既可以由美国的数据来说明,也可以用东亚太地区较新的数据来说明。

表 1.2 收入水平与预期寿命:美国和亚太地区

美国	1901 年	1901 年
人均收入水平(美元不变价) 平均预期寿命(年)	100 58.8	376 77
东亚太地区	1970 年	1995 年
人均收入水平(美元不变价) 平均预期寿命(年)	100 59	642 68

来源:世界银行。

人口增长率的急速上升将因持续的经济增长、更好的教育和不断增加的物质欲望而重新趋于减慢(Freeman and Berelson, 1974, 第 36 - 37 页; Kahn, 1979)。

在地球上迅速增长的人口中,绝大多数都得到了较其祖先更好的食品、衣物、住房、教育和娱乐。这无疑是本世纪全球经济中最值得注意的方面。现在,只在较少的地区里,人们仍要经受长期的苦难或物质生活条件的不断恶化。最突出的是南亚、非洲和一些前中央计划经济。

当然,20 世纪里从停滞到增长的全球性持续转变并没有在地球上创造出乌托邦。但是,绝大多数地方和绝大多数时期都已证明,较高的收入水平与人们所渴望的其他基本价值,如自由、正义和安全,是可以相互兼容的。

○ **核心概念**

增长表现为人均实际享有(即排除通货膨胀的影响后)的产品和服务的价值持续上升。

有些经济学家曾争辩说,应允许将诸如环境宜人之类的其他因

素纳入增长指标之中。但是,测度上的困难极其棘手,因而人均收入(或者人均国内生产总值)仍然是应用最广泛的增长指标。

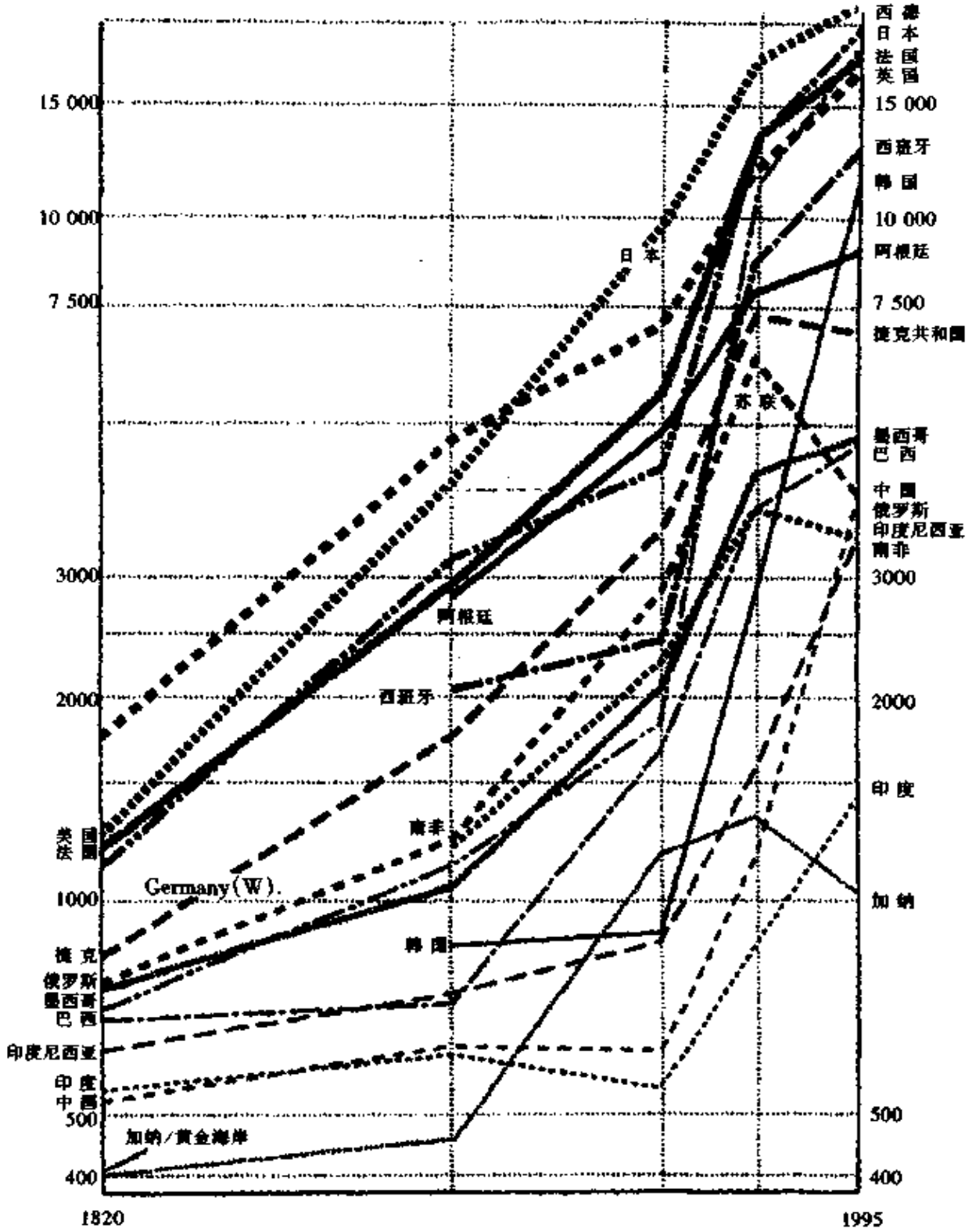
人口增长转型一词系指在经济实现起飞并进入持续增长后出现的一种暂时性的人口增长加速。它源于死亡率显著而急剧的下降和出生率下降的滞后这两种现象的重合。●

一些国家的经验

至此为止所概述的全球经济增长经验并非四海一律。从总体上来看,在20世纪初居于领先地位的国家——美国、英国、澳大利亚——至今仍居于最富裕国家之列:实际上,那些在1820年就是最富饶和最具生产性的社会,在整个19世纪里,其生活水平的上升也都是最快的。而那些在两百年前就是最贫穷的国家,现在多数仍远远地落在后面。

然而,对这条一般通例来讲,有几个值得注意的例外:日本,19世纪初的一个贫穷岛国,在20世纪的后半期赶上了欧美最富裕的国家(图1.1①)。东亚的城市经济,香港和新加坡(图中未显示)也已追上了西方。类似的赶超过程已在东亚的其他市场经济中展开,如韩国(见图)。同样值得注意的是,亚太地区人口最稠密的国家——中国和印度——在20世纪前半期,人均收入几乎停滞在极低的水平上,但现在,这两个国家已经进入了快速增长。据可靠统计,在1990年代

① 本图以安格斯·麦迪逊(1995)整理的数据为基础。他是一位对长期经济史很有经验的观察者。图中的数据是根据通货膨胀率进行调整后的国民收入,并被按购买力平价换算成了美元值(购买力平价反映人们在其自己国家里实际上能够购买的商品量和服务量)。毫无疑问,这样一种长期的国际比较要以许多假设为基础,所以这些数据只能作为一个总的参考。但看来,要证明不同的社会在谋求物质改善的长期努力上进展如何,这些数据是最适用的。



说明:这里使用了对数尺度。与曲线两端间的直线相比,较陡的线段表示稳定的增长率,而较平缓的线段表示增长的减速。

来源:Maddison(1995)及我们自己的新数据。

图 1.1 世界经济增长,1820~1995 年(1990 年国际美元不变价)

1.2 经济增长的记录

中期，像南朝鲜、台湾、马来西亚甚至泰国那样的高速增长国家和地区，生活水平已超过了东欧的许多国家（World Bank，多种资料）。

在有些国家，人均收入在相当长的时期里不断下降。例如本世纪前半期的印度和中国，以及较近期的非洲（指图1.1中的加纳和南非）。同样，前共产主义国家——像图1.1中的苏联/俄罗斯和捷克共和国——也经历了增长率的下降，然后由于其制度的解体，又处于绝对的经济衰退之中。因此，据世界银行估计，俄罗斯的人均收入在1985年和1995年之间下降了40%（World Bank，1997，第215页）。这已造成了广泛的社会后果，例如，对寿命和健康的影响。这里仅举一例，白喉症的发病率在80年代的俄罗斯是微不足道的，但在1990年代初期上升到了50 000例。所有这些都说明，经济增长绝不是自生的，它的条件需要培育，否则就会痛苦地遭受深远的经济后果和非经济后果。

生活水平的急剧下降，如俄罗斯所经历的那种局面，促使人们去探询这类反常经验的基本原因。甚至很简单的分析都表明，这种状况与一个社会的制度衰败有很大关系。从一种失败了的制度体系混乱地转向另一种社会经济秩序的经验确凿地说明，高生活水平不会自动产生，它们依赖于协调经济博弈的规则，即制度（对转型问题的进一步分析，请看第13章）。

通过推理即可发现，经济停滞和负增长是与封闭经济、国内和国际冲突、巨大的经济体制变革、对私人创造性和私有制的严重限制（缺乏自由）联系在一起的；而迅速的、可持续的增长则是与可靠的产权、竞争和开放联系在一起的（Fraser Institute，1997）。对这一假说的确值得深入探讨和解释。

从更一般的意义上提出的问题是：经济增长的原因是什么？

1.3 解释经济增长

调动经济要素

当经济学家努力解释人类生产率和收入方面引人注目的持续增长记录时,他们发现,为了把握这一复杂现象,必须将越来越多的因素拉进来。

在1940年代和1950年代,经济学家强调调集资本(K)对于长期增长的重要性。他们假设,增长依赖于资本积累(储蓄、净投资)。

增长的核心要素:K

在现代经济中,资本积累通常需要不同的人采取两种不同的行动:(1)在当前收入中推迟消费,"储蓄牺牲";(2)由已配备生产设备、建筑和其他实物资本的企业借用储蓄存款(投资)。资本积累过程常被认为具有潜在的不稳定性(哈罗德—多马理论)。

1940年代和1950年代的一些经济学家视经济增长为一种暂时现象。因为他们假设,资本投资量的不断增长将导致资本边际生产率的递减。在这方面,他们反复引用卡尔·马克思(1818-1883年)在19世纪的预言。马克思曾预言,资本主义体制终将垮台,因为投资者迟早会再也找不到使资本生出利润的办法,所以,资本回报率将下降。如我们现在所知,他们完全错了。

在1950年代,经济学界开始不满于狭隘地以资本聚集来解释经济增长过程。这种状况出现于经济增长在战后重新恢复了生机的时候。那时,经济学家们提出了国民生产函数的概念。这个概念反映着

如资本、劳动(L)、技术(TEC)一类投入与预期产出量之间的一种关系。19世纪的一些理论曾断言人口增长是影响经济增长的关键因素。现在这种理论又复活了,并被与劳动力的增长联系起来。

一般认为,劳动供给的迅速增长是一种对经济增长具有积极影响的因素。当时的研究人员假设,所有生产要素投入都具有正的、但却是递减的规模效益(Solo, 1988; 见他自己对早期著作的综述及其他人关于这类理论的著述)。

增长的核心要素:K、L、TEC

这一新古典方法有其优越性,它能有效地证明,增长过程与马克思的预言不同,并非必然是不稳定的,也并非注定要陷入增长率的下降。用一种技术术语来讲就是,经济学家再也不从一个既定生产函数的角度来思考,而是认识到更优良的技术会提升生产函数的水平。这意味着更好的技术有可能使既有的资本流和劳动流被转换成更多的产出。这一理论还考虑到这样一个明显的事实,即要素价格会变化——例如,当资本剩余的增加使资本利率下降时——这会引发要素替代:较便宜的资本将得到更多地使用以节省昂贵的劳力。为使这样的劳力-资本替代成为可能,必须清晰地重新认识技术。因为这种替代需要有不断变化的技术。事实上,从1960年代起,技术创新就成了探索经济增长原因的研究者们集中关注的问题之一。

增长的硬件和软件

这种探索在1960年代里得到了进一步的推动。那时,经济学家们开始强调更好的教育和技能培训(SK)的重要影响:即各种能增加

所谓"人力资本"那类生产要素的方法(Becker, 1964)。

增长的核心要素:K、L、TEC、SK

这一研究思路突出了一种深刻的认识:要保证不断增多的存量资本在应用中具有不断上升的资本生产率,就必须具备较好的技术知识和较好的技能。"发展软件"(技能、技术知识和组织知识)能确保"发展硬件"(资本、劳力)变得更有效率,这一点很快就变得确凿无疑。

随着1960年代的逐渐逝去,其他观察者们强调起自然资源对增长的贡献,并指出,某些自然资源(NR)可能正在被逐步耗尽(Club of Rome, 见 Meadows *et al.*, 1972)。然而,了解知识和技术的经济学家们却持有一种乐观的看法,即某些资源的日益稀缺会使它们的价格上升,这将在如何更多地获取这类资源或如何节约可用资源方面调动新的知识,从而为增长开辟出新的途径(Beckerman, 1974; Arndt, 1978)。

关于"软件要素"的数据很难获得。但在许多有关经济增长的计量分析(以新古典生产函数和竞争市场假设为基础)中还是证明,这些要素的确往往极为重要。在可测度的生活水平上升中经常有一半或一半以上可被合理地归结于第三类要素,即劳力和资本以外的各类投入(Denison, 1967)。尤其是,人们发现,低增长经济和高增长经济之间的差异往往能用第三类要素来"解释"(Chenery *et al.*, 1986; Barro and Sala-I-Martin, 1995, 第414-461页)。

然而,尽管在什么对长期增长绩效至关重要这一点上,这种分析提供了有用的量化认识,但它并没有真正解释为什么有些社会比其他社会积累了更多的物质资本和人力资本。所有上述分析都只对增

长提供了近似的解释。我们仍然不能说清楚，为什么人们会储蓄、投资、开发自然资源、学习技能，或为什么会不这么做（Giersch, 1980; Harberger, 1984）。

其他一些分析新老工业国中经济增长的经济学家们专注于1930年代就已出现的方法，即观察收入水平的上升在经济活动的结构成分中导致的系统变化。尤其是，在一定收入水平阶段上，制造业是“增长的引擎”，它的增长要快于整个经济的增长（Syrquin, 1988; Rostow, 1978; Fels, 1972）。超过一定收入水平之后，服务业大都会加快增长，如异军突起。人们还观察到，在不同的收入水平阶段，会有不同的产业显得欣欣向荣：当收入（及工资）水平很低的时候，具有增长优势的是劳力密集型产业；而当收入水平上升时，则是资本密集度和技术密集度较高的产业具有增长优势。国民产品的结构突出了一个事实，在总的宏观经济增长现象背后，事实上存在着各种有机演化的微观经济结构。价格高度灵活和要素高度流动的经济一般比僵化的经济增长得更快（Kasper, 1982, 第71－96页）。因此，结构变迁（ΔSTR）是增长过程的重要组成部分。

增长的核心现象：K、L、TEC、SK、NR、ΔSTR

不久人们又发现，在不发达国家和发达的民主经济里，政治过程常常在固化经济结构方面都有很大的影响力。在不发达国家里，已形成的既得利益集团可能握有统治权。而在发达的民主经济中，院外集团和谋求私利的权势集团可能把持政治过程和行政过程，抵制适应新条件的结构调整。

企业、知识和制度

微观经济学的这一关注重点与重新提起的、更复杂的有关知识关键作用的关注重点是完全一致的:新的、有用知识是如何被最有效地发现、检验和应用的?是什么激励着这一过程的主体——企业家〔E〕——去动员生产要素、去冒险对知识作创新性运用,并去尝试结构变革?

增长的核心过程:
K、L、TEC、NR、SK、ΔSTR
企业家

在1970年代里,经济理论家们吸收了诸如约瑟夫·熊彼特(1883~1950年)和经济学中的奥地利学派(Ludwig von Mises, 1881-1973; Friedrich August Hayek, 1899-1992)学者在本世纪前半期所做的工作。他们曾研究过企业家在经济进步中的作用和竞争的重要性。竞争被他们视为一种发现有用的人类知识的过程(Hayek, 1937, 1945, 1978; Kirzner, 1960, 1973, 1997; Kibly, 1971; Machlup, 1981-1984; Blandy *et al.*, 1985)。他们认为,知识、技术和经济的演化是由敢于冒险的知识发现者推动的——但条件是他们有实际的激励去保持敏感和从事创新,并且面对不间断的竞争挑战。

只有在具备专门知识的人们能相互合作时,知识才能得到利用和增殖。因此,更好的劳动分工——它实际上是对知识的分解和协调——就成为经济进步的真正源泉。这一见解并不新颖。苏格兰的

经济－哲学家亚当·斯密在200年前就写道："在一个管理有方的社会里*，造成普及最下层人民的那种普遍富裕情况的，是各行各业的产量由于分工而大增。"（斯密，〔中译本〕1972年，上卷，第11页）

从1970年代中期起，旨在解释经济增长的研究还受到了对长期经济史研究的巨大推动（North and Thomas, 1973, 1977; North, 1992; Jones, 1981/1987; 1988; Rosenberg and Birdzell, 1986; Hodgson, 1988）。这些研究表明了为什么技术知识和组织知识的巨大进步是在工业革命中实现的。这些进步并非突如其来，而完全要依赖有利于资本积累和市场交易的制度的逐步演变（个人的公民自由、财产权利、法律对契约的有效保护、受约束的政府）。这些研究证明，在一个毫无信任的地方，资本主义企业家不可能造就持续的经济增长，他们完全要依赖经济自由、公民自由和政治自由，要依赖支撑相互信任的有利制度框架（Scully, 1991/1992; Porter and Scully, 1995）。

有一种与此相关的研究思路探讨这样一个问题：为什么在非欧洲文化中，技术知识上的巨大进步并没有导致一次工业革命？特别是，为什么中国的卓越技术，尤其是宋代（960－1278年）的技术，从未转变为一次工业革命？这一点曾长期成为经济史上的一个迷。这些分析都得出了这样的结论：在中国和其他亚洲大国中，缺乏一定的社会、政治和法律前提——简言之，缺乏一定的制度。在那些巨大的封闭经济中，统治者们在其疆域内无须（像中世纪后的欧洲那样）为吸引和留住有知识的、具备企业家才能的人而竞争。统治者们也无须培育那些聚集资本和对企业有吸引力的制度（Jones, 1981/

---

* 这里的英文原文为"……in a well-governed society, ……"。1972年的《国富论》中译本将这句译作"在一个政治修明的社会里，……"，似与原意距离过大，故略加改动，译为"在一个管理有方的社会里……"。——译者

1987)。对于中国人何以未能启动一场持续的工业革命这一问题,还有另外一些解释。一批经济史学家在考察了这些解释之后得出了下述结论:

> "迄今为止,〔中国〕社会〔的单个成员们〕不能将交易成本减少到足以使经济进入一个持续的强劲增长过程……〔政府〕很少提供基础结构和服务。值得注意的是,不存在独立的司法系统,旅途中的贵重物品得不到保护,没有警察保卫生长中的庄稼……有正式的法庭,但它们在根据实物证据审理这类侵犯行为时缺乏系统的程序。契约得不到执行……商务交易倾向于面对面地进行或局限于一些群体以内。在这些群体内,商人或手工艺人们已经因非商务原因而结合在了一起。"(Jones *et al.*, 1994, 第33页)

换言之,在亚洲,制度发展的不足使技术进步成果的积累和潜在的巨大市场不起作用。道格拉斯·诺斯以相同的语气作出结论:"对经济增长的历史研究就是对制度创新的研究。这种制度创新能减少交换活动的交易(及生产)成本,从而实现日益复杂的交换活动。"(North, in James and Thomas, 1994, 第258页)不涉及制度就不可能解释经济增长率上的持续差异(Olson, 1996)。

近来,演化性复杂系统理论再次确认,制度——在前面所引亚当·斯密的论述中,当斯密说到"管理有方的社会"时已经涉及了它——对于协调复杂的动态经济生活是非常重要的。数学家和自然科学家已经显示,尽管经常能识别大量的行为模式,但即使是一个变量的微小变化都会产生难以预测的巨大负效应,它们随后会演变为对整个系统的重大冲击(混沌理论)。同样的分析方法可以解释在极其复杂、不断变化的网络中演变的经济生活和商务活动中的各种不确定性。因此,人类在经济中的相互交往要极大地依赖于人们可信

赖的、相当规律的行为模式。如果这些行为模式受到政策干预的搅扰,就会出现预料不到的负效应,它们会使精确地计划产出成为不可能。相反,协调活动要求具备关于人际交往和协调的一般的、抽象的和具有适应性的规则——简言之,需要制度(Parker and Stacey, 1995)。基于其最初的历史比较背景,约翰·鲍威尔森也揭示出了制度在长期经济发展中的核心作为(Powelson, 1994)。只有借助于这样的规则,协调才能得以实施,经济效率和生活水平才会提高。

这些各种各样的研究思路都为新奥地利学派的学说增添了经验内容(包括 Ordo 自由主义学派中的大陆欧洲研究者们和公共选择理论的作家们)。新奥地利学派强调,在发现有用的知识,调配资本、劳力、技术和原材料,并由此创造出不断增长的产出这些活动上,企业家精神是必需的;而对于企业家精神来讲,制度具有着极端的重要性(Hayek, 1973; 1976a; 1979a; Eucken, [1940] 1992; Buchanan, 1991; 及 Casson, 1993)。因而,增长是从统计测度上反映着企业家、消费者、储户、生产者和商人在获取人们给予更高评价的事物上所采取的各种行动。

经验研究还指向了一个更深入的相关方面,即对物质改善的偏好所具有的重要意义,以及对自由、和平、正义、安全等被广泛认可的基本价值所具有的重要意义。恰当的制度是增长的必要前提,但不是充分前提。企业家以及普通人一般还必须具有对诚实合作和物质进步的偏好(例如,选择工作而不是闲暇)。从长期来看,在人们的基本价值和制度之间存在着一种复杂的相互关系:如果制度能实现财富创造,人们就较可能形成对这种经验的体验,而如果他们经历了增长,他们就会高度评价增进信任的制度(这一点是由哈利勒[1995]提出的;另请见 Voigt, 1993)。

因此,推动增长的主体是在不断深化的劳动分工(专业化)中运

用知识的企业家。而这也只有在具备了管理人际交往的恰当“游戏规则”时才有可能。需要恰当的制度安排是要为市场中和组织里的人际合作提供一套框架，并使这样的合作较具可预见性和可信赖性。一套协调框架是由如文化习俗、共同的伦理体系、正式的法律规章和管制条例那样的制度来提供(详细内容请见第五章和第六章)。其结果就是,在理解增长过程时,将宏观经济学分析与关于结构变迁的微观经济学、与关于动机和制度约束方面的微观经济基础联系起来,换言之,将经济增长与偏好和价值体系那样的社会学因素联系起来。

经济增长的条件

从宏观经济角度观察	K、L、TEC、SK、NR		
	↑		
关于变革的微观经济学	ΔSTR		
	↑		
微观基础	企业家	⟷	偏好
	↑		和
制度经济学	制度	⟷	价值

从许多方面来看,在解释经济增长上专注于制度方面,导致了对像苏格兰社会哲学家大卫·休谟和亚当·斯密一类早期思想家们所述论点的再发现。即，至少有三项制度对人类进步和文明社会来讲是具有根本性的:保障产权、通过自愿的契约性协议自由转让产权、信守诺言(Hume, [1786]1965)。我们还可以断言,现代经济增长理论正在转向与社会学和人类学的传统联系。早在抽象化和数学化把持经济增长理论之前，像马克斯·韦伯那样的思想家就已经将它置入

了这两个领域①。

我们以下述概括结束这篇引论：制度巩固着复杂的、跨越国家和大陆的人际交往关系网；因为，人类的相互交往总是建立在极其脆弱的信任链之上——如在本章开头所引用的一段语录中简·雅各布斯非常贴切地比喻的那样，它的确是一副“蛛网”。

○ **关键概念**

实物资本由有形资产构成。它们有可能提高像劳力一类生产要素生产商品和服务的能力。在现代经济中，资本积累过程需要**储蓄**行为(不消费已产生的收入)和**投资**行为(借钱购买资本资产)。

人力资本一词有时只与体现在个人身上的那些资产（技能、知识、诀窍)有关；但其他作者则持有一种广义的人力资本概念，这种概念包括了共同的、非有形化的知识，诸如共同的价值观、共同的习俗、规则和法律——我们在本书中用“制度”一词来涵盖的事物(请见第二章)。因此，人力资本远远超出了正式知识或知识分子所了解的知识，它包含着各种不可言传的非正式知识、习性和基本价值观，各种全社会共有的规则体系。

企业家是对机会高度敏感并准备好利用机会的人。经济企业家总在寻找新知识，并已经准备好在有望获取物质收益时为实现未经验证的生产要素组合而冒险。●

复 习 题

• 你能粗略地说出什么是一项制度吗？你能就制度举出几个具

---

① 德国的经济学家和社会学家马克斯·韦伯（1864～1920年）最初就是因其下述命题而在英语世界中出名的：经济增长依赖于资本主义积累；而资本主义积累又依赖于资本主义企业家阶级；但只有在具有一套恰当的宗教价值观、公民美德和制度的条件下，企业家才可能变得活跃起来(Weber, [1927] 1995)。

体例子吗?

• 如果你与另一个人不共有某些制度，你有可能与他相互交往吗？请努力想一想你与陌生人的交往,并自问,什么共有制度使得那一种交往可行。要使一个来自火星的外星人能在你当地的街头商店里买东西,你必须告诉它(他？她？)些什么?

• 你能想象一项对运动员无制度约束的体育比赛吗？请想象一个拳击手和一个网球手在未就拟议中比赛的规则形成共识时的相互交往。你能想象,如果没有限制驾驶员的规则,你所在城市的交通将是什么样子吗?

• 根据本章的论点和道格拉斯·诺斯的观点,在什么情况下,标准的主流经济学不能把握经济现实？你能想出一个人不向陌生人解释规则（制度约束）就无法向他说明正在发生的事情的另一种情境吗?

• 我们是如何定义经济增长的?

• 我们是如何测度经济增长的?

• 如果你生活在你所处大陆上未开发的天然环境中最富饶的地点,光靠自己(即没有任何劳动分工和与你的人类伙伴有关的知识),你能生存多久?

• 什么是“人口增长转型”?应如何解释这种转型?对于21世纪的人口增长来讲,它意味着什么?

• 经济学家已将什么因素确认为解释经济增长的主要因素?

• “经济因快速的资本积累而增长”这一命题对增长来讲是一个令人满意的和充分的解释吗？如果不是,为什么?

• 知识在经济增长过程中的作用是什么?

• 企业家精神的作用是什么?

• 卡尔·马克思曾预言，资本主义制度迟早会因耗尽有回报的

投资机会而陷入崩溃。你能解释知识和技能的进步是如何避免了这一点吗？

• 对于经济增长来讲，制度是一种充分（或仅仅是一种必要）条件吗？请给出理由解释你的回答。

• 为什么启动了持续经济增长过程的工业革命没有始于中国？

• 你能解释为什么制度对于增长来讲具有重要意义？在促进或阻碍劳动分工上，制度起着什么作用？

• 制度衰败有可能导致生活水平的下降吗？如果在比方说1980年代末和1990年代初的俄罗斯，怎样才能扭转生活水平下降的态势？

• 你能想出你个人的未来要依赖于对他人的脆弱信任而你又对他们很少了解的情形吗？你是否有过在类似于本章开头摘录中简·雅各布斯说的那种场合下付出大笔款项的事？如有过，是什么使你相信自己将因这一支付而获得价值回报？什么原因能使你将自己为退休而积蓄的钱托付给他人，或者能使你相信某人会如实履约，向你送交你已预付价款的商品或服务？

• 在一个国家中，如果对金融制度和货币价值的信任被摧毁，人们如何才能为其晚年作储备？

第一部分

基　本　原　理

第2章　定义：经济学、制度、秩序与政策

在这一章里，读者将学习什么是制度，它们如何产生，以及它们如何促进秩序（一种鼓励信任的、可预见的行为模式）的形成。读者还将看到，制度和秩序是如何帮助人们解决经济问题的，即如何克服稀缺并发现新需求和新资源的。我们将看到，当一个共同体的成员希望合作时，制度会帮助他们，因为制度使个人之间的相互依赖变得更方便，更便宜，更少风险，尤其是在开发和利用新知识上。

我们还要了解，尽管在制度及其经济后果方面的基本理念并不新颖，但现在这些理念正引起越来越大的兴趣。大卫·休谟、亚当·斯密、奥地利学派，以及许多其他现代制度经济学的先驱者都分析过产权、缔约自由、稳定的货币和另外一些基于恰当制度的因素，如鼓励信任的确定性等。我们将简要地回顾这些因素的贡献。

“在建立一幅经济世界的科学图像方面，定义扮演着重要的角色。”

（沃尔特·奥肯：《经济学基础》，〔1950年〕1981）

“法律是无情的理性。”

（亚里士多德，公元前384～前322年）

“存在着……各种特定的、高超的个人思想规范，即各种制

度,它们在一定程度上……有助……于协调个人计划。

(路德维格·拉赫曼:《资本、预期和市场过程》,1977年)

2.1 基本定义

这部教科书介绍经济学以及制度在经济生活中的作用。经济学的目的是解释人们如何靠利用稀缺资源来满足其多种需要,以及人们如何去发现新的需要和新的资源。在我们能开始讨论这些问题之前,有必要先说明我们如何定义一些最重要的词汇。(其他人,以及其他学派的研究者赋予这些词汇的涵义并不总与我们的定义相同。)

制 度

制度在这里被定义为由人制定的规则。它们抑制着人际交往中可能出现的任意行为和机会主义行为。制度为一个共同体所共有,并总是依靠某种惩罚而得以贯彻。没有惩罚的制度是无用的。只有运用惩罚,才能使个人的行为变得较可预见。带有惩罚的规则创立起一定程度的秩序,将人类的行为导入可合理预期的轨道。如果各种相关的规则是彼此协调的,它们就会促进人与人之间的可靠合作,这样他们就能很好地利用劳动分工的优越性和人类的创造性。例如,交通规则——一套制度——将若干限制强加于单个驾驶员,但却使得人们在总体上享受到了更快捷、更安全的交通;确立各种保护产权的制度使人们能与他人进行买卖活动并建立信用关系①。

① 文献中的"制度"一词有着众多和矛盾的定义。不同学派和时代的社会科学家们赋予这个词以如此之多可供选择的含义,以致于除了将它笼统地与行为规则性联系在一

总的假说是，制度对人们能在多大程度上实现其经济上和其他方面的目标有着巨大影响，人们通常偏好能增进其选择自由和经济福祉的制度。但是制度并不总是有助于这样的目标。某些类型的规则可以对一般物质福利、自由和其他人类价值产生不利影响，规则体系的衰败会导致经济和社会的衰落。因此，有必要分析制度对于选择和繁荣的涵义和影响。这是制度经济学的组成部分。

秩序与经济生活

制度的关键功能是增进秩序：它是一套关于行为和事件的模式，它具有系统性、非随机性，因此是可理解的。在存在社会混乱的地方，社会的相互交往必然代价高昂，信任和合作也必然趋于瓦解，而作为经济福祉主要源泉的劳动分工则变得不可能。因此，我们在这里将聚焦于制度如何在经济交往中促进秩序，即如何在众多个人努力设法克服资源稀缺性时造就行为模式。秩序鼓励着信赖和信任，并减少着合作的成本。当秩序占据主导地位时，人们就可以预见未来，从而能更好地与他人合作，也能对自己冒险从事创新性试验感到自信。这样，人们在寻找能与之合作的专家方面将更易于发现其所需要的信息，更易于猜测什么可能是这种合作的代价和回报，结果是发现和应用更有用的知识。

如刚才所指出的，经济学是研究稀缺性的。这意味着偏好一种

起外，已不可能给出一个普适的定义来。但是，我们在本书中贯彻始终的定义——指各种带有惩罚措施、能对人们的行为产生规范影响的规则——看来已作为公认的定义出现于当代制度经济学家当中（请参阅例如 North, 1990, 第 3－6 页; Drobak and Nye, 1997, 第 xv－xx 页）。

普通英语的习惯用法经常将这里所定义的制度与“组织”混为一谈。组织是对资源的系统安排，其目的在于实现一个共同目标或目标集。因此，公司、银行、政府机构是有目的的组织，而基督教的“十诫”和交通规则却是制度。

行为的决策必然包含着放弃其他可选行为。这样的决策总是主观性的:各种可选方案要由不同的单个决策者来评估。因此,本章的每位读者都正放弃将他或她的时间用于其他事情。我们称资源的其他有价值用途为"机会成本"。很显然,一位读者的机会成本可以是听一堂课,而另一个机会成本可以是去海滩度假(Buchanan, 1969, Foreword)。即使被一项选择所排挤掉的其他机会在技术上是相同的——例如,因为正在读这本书,我们就不能去听一场摇滚音乐会——但在我们中间,满足的价值仍将因人而异。你感觉到的机会成本可以比我们感到的高许多。这一点非常重要:经济决策应尽可能地由个人作出,而不是集体作出。因为个人了解其主观机会,而集体决策者则缺乏充分的信息。

在一切要由具备不同欲望和能力的不同个人作出这类选择并评估其机会成本的场合,秩序和信赖都受到欢迎。信息因秩序而易于被传递给他人,而一个复杂的劳动分工也因秩序变得可能。因此,对多种多样处于变化着的环境中的人来讲,支撑秩序的制度在内容上与使人们满意的经济成果有极大的关系。

我们还需要定义制度经济学;它关心的是分析各种具有协调功能的规则和规则集,以及这些规则和规则集的实施对经济后果的影响。制度经济学还与制度如何在经济环境的变迁中演化有关。简言之,制度经济学研究经济生活与制度之间的双向关系。

○ 关键概念

经济学是一门学科。它关心的是人们用资源满足其多种需要的方式,因为资源已被证明是稀缺的;经济学也关心人们努力发现和试验有用知识以克服稀缺性的方式。人的需求增长一般快于满足需要的人类知识和其他资源的增长,所以稀缺性是人类生存条件中的一

个普遍特征。

由于经济学与面临稀缺时的选择有关，**机会成本**概念具有着关键的作用。它突显了这样一个事实：任何选择都“耗费”若干其他事物——其他必须被放弃的替代选择。在实践中，对被放弃的机会，不同的人会有不同的预期和评价，这取决于他们的主观判断（主观的机会成本）。因此，我们的机会成本可以与你们的机会成本迥然不同。

制度是人类相互交往的规则。它抑制着可能出现的、机会主义的和乖僻的个人行为，使人们的行为更可预见并由此促进着劳动分工和财富创造。制度，要有效能，总是隐含着某种对违规的惩罚。“制度”和“**规则**”这两个词在本书中可互换使用。

如果重复的人际交往遵循着某种可识别的模式，就说明**秩序**处于主导地位。如果具备了多组制度，它们充分地结合在一起引导着人的行动，从而使人的行为是非任意性的并基本上可以预见，就会产生出上述模式。

制度经济学涵盖了经济学与制度之间的双向关系，它既关心制度对经济的影响，也关心制度在经济经验影响下的发展。

制度的起源

制度是如何产生的？一种可能性是规则及整个规则体系靠人类的长期经验而形成。人们也许曾发现过某些能使他们更好地满足其欲望的安排。例如，向约见的人问好的习惯可能已被证明是有用的。有用的规则如果被足够多的人采用，从而形成了一定数量（临界点）以上的大众，该规则就会变成一种传统并被长期保持下去，结果它就会通行于整个共同体。当规则逐渐产生并被整个共同体所了解时，

规则会被自发地执行并被模仿。不能满足人类欲望的安排将被抛弃和终止。因此，在我们日常生活中占有重要地位的规则多数是在社会中通过一种渐进式反馈和调整的演化过程而发展起来的。并且，多数制度的特有内容都将渐进地循着一条稳定的路径演变。我们称这样一种规则为“内在制度”(internal institutions)。在分析内在制度是如何产生时，制度经济学经常利用道德哲学、人类学、心理学和社会学的真知灼见。

其他类型的制度因设计而产生。它们被清晰地制订在法规和条例之中，并要由一个诸如政府那样的、高踞于社会之上的权威机构来正式执行。这样的规则是由一批代理人设计出来并强加给社会的。这些代理人由一个政治过程选举出来，并高踞于社会之上。这样的规则最终要靠强制性法律手段来执行，如通过司法系统。我们称这些制度为“外在制度”(external institutions)。一旦制度被统治者、议会或官僚外在地强加于社会之后，一个基本问题也就产生了。即本应按公民利益行事的政治代理人往往会超越其权限，为自己的利益而使用规则和执行规则。由于这个原因和其他一些原因，政治过程本身就必须服从一定的规则。外在制度的有效性在很大程度上取决于它们是否与内在演变出来的制度互补:例如，司法系统是否支持一个社会的道德、文化习俗、惯例和礼貌。在分析外在制度时必须运用政治学和法律学。

○关键概念

内在制度是从人类经验中演化出来的。它体现着过去曾最有益于人类的各种解决办法。其例子既有习惯、伦理规范、良好礼貌和商业习俗，也有盎格鲁-撒克逊社会中的自然法。违反内在制度通常会受到共同体中其他成员的非正式惩罚，例如，不讲礼貌的人发现自

已不再受到邀请。但是,也有各种执行内在制度的正式惩罚程序(见第5.2节)。

外在制度是被自上而下地强加和执行的。它们由一批代理人设计和确立。这些代理人通过一个政治过程获得权威。它们的一个例子就是司法制度。外在制度配有惩罚措施。这些惩罚措施以各种正式的方式强加于社会(如遵循预定程序的司法法庭)并可以靠法定暴力(如警察)的运用来强制实施。

所以,内在制度和外在制度的区分依规则的起源而定。●

规范性内容和公共政策

在制度经济学中常常要分析价值和价值的效应。因为制度在很大程度上决定着人们如何实现其个人目标和是否能实现其基本的价值。对个人来讲,有些制度要优于另一些制度。制度还影响着人们所持有的价值观和人们所追求的目标。因此,制度反映着对一个人与共同体内其他人之间关系的主观理解,对制度的认可和执行完全依赖于社会所主张的文化观念。一个共同体内共有的基本价值支持着社会的凝聚力并激励人们在制度框架内行动。因此,制度经济学必须清晰地分析人类的价值——更准确地说,是分析被人们视为有价值的事物——并参与道德议论。在这方面,它要借助于道德哲学。

被一个共同体,如家庭、居民区、国家或国际专业协会,广泛共享的制度及构成其基础的价值观,界定着该共同体。制度构成了造就和界定一个社会的"社会黏结剂"(借用美国社会学家约翰·埃尔斯特(1989年)在一本书的题目中所用的词汇)。个人可以从属于许多种不同的、重叠的共同体,并服从不同的制度组合;有些制度是他们

与其同一地区内的邻居所共有的，而另一些制度则是与身居远方的人所共有的。同理,制度有其跨共同体的方面。经济制度系统可以或多或少对具有其他制度的共同体或国家开放。在这里，开放意味着跨边界的商品、劳务交换和人员、资本、观念的流动是可能的。在这方面,制度经济学与国际法学和国际政治学共有同样的基础。

我们还必须区分制度经济学的理论和政策。制度理论描述、解释和预测规则的出现及其效应,并研究,改变特定规则会如何促进或阻碍某些后果或某类后果。在这一方面，制度经济学属于实证科学的范畴并对经济政策作出贡献①。我们还可以根据制度理论的作用情况,超越这一层面,获得以政策为导向的知识。这类知识有助于根据特定目标在现实世界中形成各种制度。经济学家,作为科学家,可以就如何才能在不同制度集的基础上更有效率地追求特定目标提出政策建议。公共政策——在追求某些目标上对政治手段的系统应用——通常是在既定的制度约束中展开的，但它也可以靠努力改变制度的方式来实施。制度变革既可以通过明确的直接方式来实现，也可以表现为政策行动的一种副效应。因此，制度经济学家普遍关注公共政策与制度之间的互动关系。

除此之外,经济学家,像其他公民一样,也可以根据自己的好恶发言。在那种情况下,他们是站在规范性立场上,他们所展现的应该是他们的个人价值和偏好。

○ **关键概念**

(基本)价值被定义为在人的选择和公共行动中一再显露出来的强烈偏好。它们被绝大多数人,在绝大多数时间里,置于很高的序位

① 实证经济学也延伸到了对与制度有关的人类价值的分析。在这种分析中,经济学家不作出他们自己的价值判断,而是就某些价值的后果提供学术性的判断。

上。这一点可由其他偏好对它们的从属性来证明。这类价值的例子是自由、正义、安全和经济福利。

公共政策意味着通过政治的和集体的手段系统地追求某些目标。公共政策不仅由政府主体(议会、政治家、行政官员)来实施,它还由有组织集团的代表,像工会、行业协会、消费者和福利方面的院外集团、官僚和某些个人(行业领袖、学者、出版社代表)来实施。这些集团的代表左右着集体行动。集体行动涉及两个以上伙伴之间的协议,并往往涉及隐含于一共同体内千百万人当中的协议。●

2.2 当代制度经济学的先驱

苏格兰启蒙思想家

在结束关于制度经济学关键概念的简短概述前，至少应适当提及当代制度经济学在思想史上的先驱。正如已经指出的那样，20世纪的主流经济学多数没有清晰地分析过制度。制度的重要性基本上被经济学家们共同作出的假设忽略了，尤其是被那些分析上惯用的——虽然是很古怪的——关于“完备知识”(perfect knowledge)的假设，以及在既定的已知目标和可用的已知手段之间作理性选择的假设所忽略。

与现代经济学家不同，古典的社会科学家们，尤其是18世纪苏格兰的道德哲学家和经济学家，如大卫·休谟、亚当·弗格森、亚当·斯密,都懂得制度的极端重要性。亚当·斯密著名的“无形之手”机制——它描述了追求自利的个人在市场中如何受竞争的调控——只能被领会为一种发挥指挥作用的制度系统。亚当·弗格森强调制

度与时俱进的演化，而大卫·休谟则揭示出资本主义市场经济赖以立足的制度基础和这些制度是如何被置入一个国家的智识、文化和政治生活之中的。这些方面对于当代制度经济学来讲都极为重要。

我们甚至可以上溯历史2500年,将希腊的政治家兼哲学家索伦和他的中国准同龄人孔子归入重视制度的哲学家之列，因为他们强调了规则对增进一共同体的和平和繁荣的人际交往所具有的重要性。

奥地利学派

后来,制度经济学受到了来自奥地利学派的有力推动,尤其是来自卡尔·门格尔和路德维格·冯·米塞斯的贡献；此外制度经济学还受到了路德维格·拉赫曼、弗里德里希·冯·哈耶克、默里·罗思巴德、伊斯雷尔·柯兹纳等新奥地利学派的学者，乔治·斯蒂格勒、米尔顿·弗里德曼等芝加哥经济学家的强大影响（请参阅文献目录）。奥地利学派的贡献在于将对规则的分析置于人类的有限知识以及方法论上的个人主义和主观主义语境之中。方法论上的个人主义深刻地认识到，所有的行为都是一个一个人的行为，而不是像国家、种族或社会阶级一类抽象集体的行为①；而方法论上的主观主义则精辟地主张，只有个人才能主观地认识世界，因此，个人在理解世界的能力和价值判断上是各不相同的。从这一点来看，它信奉着这

① 奥地利经济学的奠基人,卡尔·门格尔的以下论述(1883年)切中要害："'国民经济'的各种现象决不是一个国家本身生活的直接表现，也不是一个'经济国家'的直接结果。它们是……无数个人的经济努力的结果。[对这类现象]必须……从这样的角度来做理论解释"(引自 Boettke, 1994, 第11页)。

样一种思维方式，即个人之间的差异必须受到尊重，个人目标不可能被汇总为集体目标①。奥地利的贡献在分析上和哲学上提出了重大挑战；它意味着，对我们称之为理性的事物需要谨慎对待。路德维格·冯·米塞斯提出了一个对社会主义制度的早期批评，它至今仍未被充分地吸收进政治思想和经济思想的主流；他的思路在哈耶克、柯兹纳和罗斯巴德那里得到了进一步的贯彻。他们对经济制度和经济秩序研究的激励性影响将在本书中一再显现出来（尤其请参阅第5.5节中关于个人主义社会观与集体主义社会观的对立）。

制度经济学的基础还包括视经济为一复杂的演化系统这样一种思维方式。这种分析方法与视均衡为可持久状态或正常理想条件的概念格格不入。与这类非历史性概念不同，复杂系统的方法视经济生活为一种处于渐进演化中的过程，在人们选择适合其多种目标的事物时，经济中的有些因素会显现出来，而另一些因素则归于消失（Shackle, 1972; Witt, 1994; Metcalfe, 1989）。

○ **关键概念**

苏格兰启蒙思想家（Scottish Enlightenment）一词指主要在18世纪写作的道德哲学家和经济学家（如大卫·休谟和亚当·斯密）。他们揭示出，一个运行中的资本主义经济所需要的基本制度，即法治、私人产权及缔约自由。他们严厉谴责了重商主义（有选择的贸易保护主义和优待特殊集团、依赖公共企业、统治者与商人既得利益间的强大联盟）的有害后果。他们提倡小政府和公民的个人自立。

---

① 请读者警惕常能听到的非个人主义陈述，如“国家希望……”；“国际社会应当注意这个问题”；“政府应当决定……”；“国家需要一亿人口”；“世界共同体应当解决饥饿问题”；“世界史将说明……”；或者议论一些未指明的集体，如“到2020年应当根除贫困”。对每一个这样的问题，作以下这样的思考是很有教益的：谁是具体的、既定的个人决策者？他们的主观动机可能是什么？为什么他们被隐藏或主动隐藏于无形的集体背后？

新古典经济学已成为20世纪经济分析的主导范式。它聚焦于经济均衡的条件并通常以下列简化假设为基础:

- 经济主体拥有"完备知识";
- 人们在其预算限制的约束下理性地追求其目标并使其某一目标变量最大化;
- 描述具有代表性的家庭、生产者-投资者和政府是可能的;
- 商务交易活动,如市场中的交易,是无摩擦和无成本的;
- 社会成员的个人偏好能通过某种方式表现为社会福利函数。

与演化经济学(见下面)相矛盾,这种分析一般都始于一个均衡——被理解为一种人们的计划和预期相互和谐兼容的状态——被一个孤立事件搅乱,然后再显示该系统向哪个新的均衡转移(比较静态分析,假设所有其他事情不变:经济学教课书中的著名短语:"*ceteris paribus*")。它经常假设,政策制定者能够设计出一系列合理的、实现其目标的行动。这些假设促进了数学方法的公式化和计量经济学分析。而这些发展又进一步要求经济政策应当依据预设的目标和手段来实施,灵活地拉动"经济杠杆"。

奥地利经济学是一种分析经济现象的传统,它在19世纪里始于维也纳(Carl Menger, 1840-1921),但它目前在经济生活和政策制定上正获得越来越大的影响。它的基础在于懂得,知识是不完备的,人们是在动态的市场过程中相互交往,时间和演化极其重要。它的基石如下:

- 方法论上的个人主义(个人总是努力获取昂贵但有用的信息并从事有目的的行动,而经济现象则可以由这种个人的行动和不行动来解释);
- **主观主义**(人们总是尽量运用其对现实的独特感知,及他们特有的价值观、抱负、知识、对成本和收益的评估;人们总是根据自己特

有的私利理性地行动。经济现象必须由这样的人的各种决策来解释);

● 强调复杂的、无止境的**试错过程**,这种过程发生于历史性时间里(in historic time),出现在具有不确定性的环境中(而不是基于静态的后果和均衡);经济行动大都具有很多出人意料和难以预测的副效应。

奥地利经济学家集中关注人们如何协调他们的个人目标,什么制度的演化能使人们在缺乏知识的条件下仍能设法达到其个人目标。与新古典经济学的"工具主义方法"不同,奥地利经济学家告诫人们在政策上要谨慎从事,并主张将政策重点置于培育和建立引导市场过程的统一规则上。

关于这方面的介绍请参阅"Austrian economics" Henderson (1993, 第105-109页); Boettke, (1994, 第1-6页); 和 Kirzner (1997)。●

Ordo 自由主义、公共选择理论和其他渊源

集中关注制度的另一个经济学和法学传统是弗莱堡学派(Freiburg School),有时也称德国 *ordo* 自由主义学派。它在几十年里一直受到沃尔特·奥肯和弗兰茨·贝姆的推动。他们揭示了魏玛共和国时期(1919-1933年)和纳粹德国时期基本规则败坏所导致的有害结果。他们修改了由苏格兰哲学家所描述的基本制度,使之适应具有政党、寻求私利的官僚和有组织利益集团的现代工业大众社会。

对当代制度经济学的新盎格鲁-撒克逊冲击始于罗纳德·科斯的开拓性工作。后来,这些思想的一部分被"公共选择经济学"吸收,反映在如詹姆斯·布坎南、戈登·塔洛克、曼库尔·奥尔森一类作者

的著作中。像道格拉斯·诺斯和埃里克·琼斯那样的长期经济史学家,为制度经济学增添了大量经验内容,贡献了许多真知灼见,我们在第一章中已经引用了他们的观点。他们证明,共同体和政区(communities and jurisdictions)间的竞争如何引导着较有益于公民和企业的(more citizen- and enterprise- friendly)规则不断演化,这些规则包括受约束的政府、财产权利、约定的程序(due process)、法治等。经济史学家和企业史学家在使经济学从比较静态分析再转向演化分析上发挥了重大作用。"新组织学"(new organization science)分析制度对特定组织的形态和效能所具有的影响,从而扩大了制度经济学的分析(请参阅文献目录中这样一些作者:Armen Alchian, Oliver Williamson, Yoram Barzel, Louis de Alessi)。

在1980年代和1990年代里,制度经济学发展成了一个活跃而广阔的研究领域。它聚焦于制度在推动经济行为方面的核心作用。现在,这个领域看来会划分为两大阵营:一个是由来自传统的新古典经济学和组织学的分析者组成的集团;他们已经认识到了制度(和交易成本)的重要性,并试图将这些现象嫁接到传统的主流经济学中去。另一个集团,我们所属的集团,已经发现,制度经济学的基本假设与新古典福利经济学中像"完备知识"和客观理性那样的构成性假设是不可兼容的。我们已经艰苦地清除了我们旧有的知识资本,以便重新从关于人类价值、认知和行为的基本假设出发建立制度经济学。

本书旨在尝试——尽管并不完善——使这一智识探索的结果适于教学,并显示其对公共政策所具有的深远后果。

○ 关键概念

Ordo **自由主义**(也称弗莱堡学派)是指一个特殊的德国传统。它始于1920年代和1930年代。它将魏玛共和国的经济(及政治)失败

归结于政治寻租和政府对封杀市场竞争的容忍。*Ordo* 自由主义者们建议发展由苏格兰启蒙思想家所曾确认的关键制度(私有产权、缔约自由、法治),并建议由政府来抵制有组织集团、政党利益和官僚利己主义,以积极地保护竞争。他们还提出,政策应有助于造就稳定预期,无助于左右政策(有关介绍请参阅 Kasper and Streit, 1993)。

演化经济学(evolutionary economics)是指一个思想流派,它所集中关注的是在竞争中实现变化和进步、重组和创新的市场过程,而不是新古典经济学所主要关注的静态均衡。它以一种历史的眼光来分析经济现象,即它懂得,时钟不可能倒转,事件是不可逆的。因此有必要考察历史路径,例如在技术变革方面。演化经济学家拒绝普遍存在于新古典分析中的非现实观念,即经济主体可以在各时期的开端作出全新的决策。它研究开放系统,这种系统允许人们通过变异、选择和模仿人们给予高度评价的事物以进行个人实验。因此,演化经济学聚焦于变革,学习和创造力,技术、社会、组织、经济、制度变迁之间复杂的相互作用,演化经济学对创造性和企业家精神给予了极大的注意。竞争被视为一种甄别机制,它能从成本过高的事物中识别出被人们视为于己有益的事物。

演化经济学与比较静态分析不同,它假设竞争过程是:

- 实证性的——"非均衡"是常态;
- 规范性的——人在非均衡过程中生机盎然("均衡就是死亡!","只要我活着,我就会成长")。

标准的新古典教科书假设,人们在每个时期都要重新开始,并就其效用最大化或利润最大化的成果制定计划。而演化论方法则要分析事件的路径依赖性顺序。在那种分析中,以前时期中的决策对后面所能发生的事件具有重大(但不是绝对)的影响。

对这一点,若举例阐释的话就是:标准的新古典假设是这样的,

一个学音乐的学生在第一学期里选择学钢琴，在第二学期她又重新开始并决定学长号,而到第三学期则可能学小提琴。相反,演化经济学中的**路径依赖性**假设则是，学音乐的学生们通常要以其第一学期的知识为基础。与隐含完美结果的比较静态性新古典经济学相反，演化性政策立场是要找出实用的、正在进行的改良。

关于介绍，请看 Witt(1994); Witt(1991); Metcalfe(1989); and Nelson(1995)。

公共选择理论是一个源于美国的传统，它将经济学原则用于分析政治决策的制定。它的基础在于这样一种观察：政治家和行政官员——像所有其他人一样——追求他们自己的目标，而不一定是选民的目标。也就是说，公共选择经济学家是靠这样一种假设来分析的:追求私利的无赖变成当选官员或官僚后,他们并不会因此而变成济困扶危的骑士。因此,公共选择分析突显出了**寻租行为**,即靠政治行动而不是市场竞争来重新分配产权。他们显示，政府主体和工业家们经常通过再分配性的政治干预来谋求其特殊利益。公共选择理论已经揭示了政治性集体行动在成果上的局限。它可被称为“政治生活和集体决策经济学”。

关于介绍,请看“Public choice”, in Henderson (1993, 第 150 – 154 页)并参见同书的“rent-seeking”部分; Buchanan (1991, 第 29 – 46 页); Tullock (1987); “public choice” in Eatwell *et al.* (1987); 或参见: Mitchell and Simmons (1994, 特别参见第 195 – 222 页) 及全书。

旧制度经济学包括了主要在 20 世纪前几十年里写作的美国和欧洲经济学家的贡献。这些学者分析制度并抵制古典经济学理论。在德国,“历史学派”——如古斯塔夫·施穆勒那样的理论家——努力描述经济现实，并在他们对经济和社会演化的描述中体现出人类

相互交往的规则。在美国,索尔斯坦·凡勃伦、约翰·康芒斯和韦斯利·米切尔研究了制度的经济作用(详细情况请参阅文章"Institutionalism, 'Old' and 'New'" in Henderson *et al.* [1994, 第397-402页])。新制度经济学,如本书所定义的,与美国的旧制度主义者及其欧洲的"历史学派"伙伴没有什么共同之处。●

复 习 题

● 读者现在应该认识到制度是什么。什么是内在制度和外在制度?它们是如何产生的?

● 你能从你所在的共同体中举出几个内在制度的例子吗?它们起着什么作用?你能想象人们普遍违反制度并因此使制度消失时会发生什么事情吗?

● 如果在你的共同体内,良好礼貌方面的制度不复存在,会发生什么事情?像你这样的人要有效合作并计划未来,会变得更容易还是更困难?请举几个实例。

● 在你的国家里,外在制度(宪法规则、法律、规章)是通过什么程序产生的?它们是如何被变更的?

● 请定义什么是组织。银行和精神病院符合这里使用的定义吗?

● 当短语"要是你射中某人的头……"被用以下句子来完成

(a)"……接着那个人死了";

(b)"……那你太淘气了",

其中,哪一句是规范陈述,哪一句是实证陈述?请说出你的理由。

● 请列出新古典主流经济学所普遍依赖的假设。它们有现实性吗?

● 经济学中的奥地利学派有哪些关键特征?

• "国际社会有义务消除第三世界的饥饿";"政府有责任使失业减半"。当你读到这类句子时,你明白它要求谁采取行动吗?请从报纸专栏、政治演讲和说教中找出类似的抽象集体主义事例,并分析,在每个例子中,谁——如果有的话——被期待要为之采取行动,或者,这类陈述是否属于一些空洞言词,除了讨好他人外毫无用处。

• 如果有人写信给你称:"本大学因你的成就而无比兴奋。"谁会心跳加速?(从个人主义方法论的观点出发提问题)

• 从你的经验中举出一些例子,说明有些事情具有路径依赖性(即不付出相当成本就不可能被逆转)。

• 读者应当能够从日常生活和政治活动中举出许多例子来说明制度何以重要。

2.2 当代制度经济学的先驱

第3章　人类行为

在这一章里，我们讨论几个基本的、但影响深远的人性假设。我们将看到，克服稀缺性的关键问题是无知（知识问题）。这与经济学家们经常作出的“完备知识”假设是不一致的。

星星点点的有用知识散布在整个共同体的人群之中。人们通过运用自己的知识和他们所能发现的他人的知识来达到其自设目标。虽然在获取和评价新信息并将它并入知识时，人只具备有限的能力、资源和时间，但通过这一过程，人们还是能发现更有用的知识。但在任何情况下，这都是一个代价高昂的过程。所以，人们一般都在有限信息的范围内作出决策并通过试错来学习。我们还将看到，有些规则帮助经济主体减少知识搜寻成本并增强与他人合作的信心，例如，市场交换中的合作就是这样。

我们还将努力揭示，什么推动着人们按他人利益行事。在家庭里、朋友间和小群体中，人们往往因爱、团结或利他主义而行动。然而，在小群体内有效作用的因素不可能被移植进现代大众社会或整个国家的集体行为。我们为陌生人做事，通常要么是受强制，要么是出于自我利益。在后一种情况下，我们用我们的努力交换酬付。

作为本章的结论，我们要涉及一个普遍存在的问题，即如何激励代理人。代理人代表他人利益，并且他们对有关情况的了解往往比委托人充分得多。换言之，我们将考察广泛存在于人际交往中的委托－代理问题。

人确因与他人共存而改变。他的才能不可能在其自己独处的情况下、光靠其自己而发展起来。

（塞缪尔·T. 柯勒律治，英国的诗人－哲学家，1818 年）

不拥有知识就无从判断知识的价值。但是，当我们打破无知的禁锢以接纳知识时，我们已来不及决定该为之付出多少了。

（乔治·沙克尔，1972）

即使是在亚当·斯密的《国富论》出版 200 年以后，人们仍然没有充分地认识到，使远距离的劳动分工成为可能乃是市场的一大成就。它造成了持续地适应无数特殊因素或事件的经济效应。而这些特殊因素和事件在总体上是未知也不可能被任何人了解的。

（弗里德里希·哈耶克，1978 年）

在我们能讨论制度本身之前，最好是了解一下关于人类行为的若干基本特性。培育制度的必要性源于人性的某些固有特质，如在吸纳、评价信息和保留知识上的有限能力。“信息”在这里指一项可以言传、人人都能学的知识。星星点点的信息经过人的评价后被揉进一个知识体系。这个体系使各种思想系统地联系起来，并不断接纳新的真知灼见。人们往往将“信息”一词经常与传递消息的行为和信息的流动联系起来，而“知识”一词则侧重于知识在个人头脑中的储存状态。知道很多信息的人未必都能互动、有实效、独到地运用信息（信息旧货商），而有见识的人则能有实效、独到、创造性地运用其所了解的信息。研究知识和人们如何形成新见解的学科被称为认识论（源于希腊词 *episteme*：知识、见解、领悟）。

我们还必须探讨,在一个需要耗费资源才能实现协调的世界里,人们在分享知识上是如何协调其个人行为的。

3.1 知识问题

认识论

我们在第1.2节中看到,竞争性的购买者和销售者有助于利用现存知识和开发更多的知识促进经济增长,但人均收入的增长仍要受知识不足的限制。尽管人们作出了很多努力,但有限知识这一问题依然是人类存在的核心苦恼和稀缺的构造性原因:如果我们知道得越多,我们就越能用物质资源更好地满足人类的各种需要。因此,对于经济学这一研究如何克服稀缺性的科学来讲,人类的无知及其应付无知的办法(虽然很不完善)成了绝对的中心问题。这一点已经以"知识问题"(knowledge problem)的名称而闻名。这个问题由弗里德里希·奥格斯特·冯·哈耶克引入经济学。他谈到了"构造性无知"(constitutional ignorance),称其为人类存在的一个基本方面(Hayek, 1937; 1945, 特别是第530页;另外请参阅Henderson, 1993,第791-794页)。在其1974年的诺贝尔奖演讲中,哈耶克一再地提起这一问题。这篇演讲的标题是《知识的矫饰》。它显示,许许多多经济学家妄称了解实际上不可知的事物,因此他们是在冒着风险提供不恰当的建议(Hayek, 重印于Nishiyama和Leube合编的书, 1984,第266-280页)。知识问题是奥地利经济学的中心论题。

在建立一种关于复杂现实的理论时,必须作出一些公认的简化假设——恰如一副地图,标示出关于现实的简化图形,并省略许多杂乱无章的细节。但是,在制作这类模型的过程中不允许抽掉构造性

准则(constitutional criteria),如舍弃诸如解释稀缺性和经济现象的知识不足那样的要素。因为,省略构造性准则将导致无意义的模型。例如,在建立弹道理论时,可以允许在开始时省略气压和湿度,这样可以导出一个简化的模型,然后可以通过放弃这些限制性假设而使模型更具现实性。但如果在一开始就假设不存在像重力那样的构造性要素,就无法避免无意义的结论。同样,在开始建立人类医学理论时假设人没有头脑和神经,或在建立经济理论时假设人拥有"完备知识",都是无意义的。

在现实中,人类在与他人的交往上受制于知识上的两种不足:

(a)关于未来,人们只有不确定的知识(未来的不确定性),但他们必须猜测未来以便行动。人们喜欢获得能减少不确定性和鼓舞信心的帮助;

(b)人们在了解资源、潜在交易伙伴以及它们的精确特征上具有"横向不确定性"(sideways uncertainty)。特别是,当人们需要让别人为他们做事时,他们常常不清楚那些代理人究竟将忠诚、可靠、尽其所能,还是玩忽职守。

在传统的教科书中,常常作出这样一个假设,"经济人"完全了解可用的手段和将要实现的目标,因此能够在现在和未来作出使其自身效用最大化的合理选择。这是一种苛刻的目标-手段理性主义方法。以这种方法为基础的分析使经济学变成一种单纯的运算操作。但是,它们并不能使商务活动的实践者们信服。因为商界人士非常清楚,无人具备有关可用手段的全部必要知识,人们经常对自己的目标感到无把握。事实上,寻觅更好的信息是他们工作中的一个基本组成部分。个人在吸纳信息(领会信息、传递信息和应用信息)上只具备有限的能力。人们必须在承认这一点的前提下开展日常工作。用专业术语来表述就是,人类苦于有限的认知能力。而这是构造性的。

人们会在自己的头脑中携带一些他们所需要的知识，但多数时候他们只能运用在与别人合作中所了解到的知识。在现代世界中，人们自己的知识在帮助他们满足其愿望上并不很有用。一个人甚至不能生产出像一支铅笔那样简单的物品。其实，地球上没有任何单一的个人曾经自己从头至尾生产出一支铅笔来。它要使在智利的石墨矿工、加拿大的伐木工人、台湾的胶水制造者、德国的工具制造者、纽约的商人以及千百万不知名的人参与合作和作出贡献。这些人所拥有的大多数知识是特定于其工作地点的。既然这些都是具备高度专业化知识的人，他们就必须依赖许多过去世代的成员。因为，过去世代的成员们创造出了各种各样专业化的生产方法。他们还必须依赖复杂的工具，依赖那些已学会如何组织大量贸易联系的人。这种联系对于铅笔出现于我们手中（而这一切仅需几美分的价格！）这一奇迹来讲是必不可少的①。如果生产一支铅笔就已是一件复杂得让人晕头转向的任务，请想一想一辆标准的轿车，它带有约4 000个在不同工厂里制造出来部件，或者一架现代的喷气式飞机，它带有约7 500亿个高度专业化的零配件。

所以，要获得绝大多数我们需用来满足自己欲望的事物，我们都必须依赖与他人的合作。他们往往是难以计数的陌生人。我们对他们所拥有的知识很可能一窍不通并且可能永远也不会遇到他们。为了满足我们的需要，我们依赖着专业化生产者之间的劳动分工。这意味着我们在很大的程度上依赖着专门知识的分工。这种专业化极其复杂，以至于连将一支铅笔这么简单的产品送达我们手中的过程都不可能被任何一个人的头脑完全弄清楚。那么，重要的问题就是：遍布世界各地的、各种各样的人怎么就能协调行动，创造出所期望的

① 在L. E. 里德的"铅笔传奇"中对这一基本观点有出色的论述。经允许，我们将这篇文章收入了附录。

最终结果,无数不同的商品和服务呢?

知识与协调

当个人相互交往,利用同伴的专业化知识来满足自己的愿望(或因此而发现他们的愿望是否最终可行)时,他们对别人将如何对自己的接近作出反应是没有把握的。他们在开始时甚至都不知道要与谁打交道和如何打交道,也不知道在满足自己愿望上什么物质条件是重要的。同时,他们对于谁将带着什么需求来与自己打交道以及如何来与自己打交道也是没有把握的,他们不清楚自己可以如何对别人的新需求作出反应。换言之,他们面临着战略性不确定。

在这种情境中,我们必须区分两种不同的知识,或者说,无知:

(a) 经济主体可能大体上知道他们所须寻找的信息的特性和内容,但缺乏某些补充性知识。例如,我可以告诉你我住在郊区的哪一带,而你就有可能找到我。有一些效能不等的寻找方法,如查地图、开车转悠、问别人。制度安排有助于寻找,如房子应连续编号的规则。在这种场合,恰当的说法是"信息搜寻"。

(b) 当我们对自己尚不了解的事一无所知时就存在着一种完全不同的无知。发现这样的知识时,发现者会大吃一惊。回顾起来,新思想是显而易见的,但我们经常会惊讶,在发现它之前我们竟对其一无所知。既然人们不知道要去找什么,他们就不可能以一种合理的方式来寻找,如努力使发现(人们不可能知道的)某事物的成本最小化。这方面的一个例子是在哥伦布意外地发现新大陆之前,他并不知道美洲的存在。在这种场合,恰当的说法是"发现"(Kirzner, 1997)。

事实上,我们头脑中所携带的知识是演化选择的结果。这一点

使知识的搜寻和协调问题变得更加复杂。人们(除了新出生的婴儿)会加工其所获得的知识，也会通过以后的经验来验证这些知识。如果旧知识是无用的或因环境已变而成了非建设性的，它就会被忘却或修正。世界处于永恒的变动之中:人的趣味会变;会有更多不同的人出生;一些资源将变得稀缺,而另一些新资源会被发现;生产技术会被革新,等等。在这一过程中,世界将如何变化?其他人将如何对新环境作出反应?人人都必须应付这些方面的不确定性。由于世界和其他人都在不断变化,现存的知识常常会失去其有用性。因此,多数恰当知识都是边干边学的产物，它们是由无数不同的人在分散化的试错选择过程中获得的。

认识论的一个核心原则是，知识不是一个静态的概念。知识永远特定于某一具体时间。人们的绝大部分知识来自通功易事(catallaxis*)过程,即与他人的相互交往以及思想和资产的交换。这个概念可能是由英国经济学家理查德·惠特利（1787－1863年）首次提出来的，而在近代又因路德维格·冯·米塞斯而重新复活。他们能引用于英国社会哲学家约翰·洛克（1632－1704年）和大卫·休谟(1711－1776年)的先驱性著作。洛克和休谟分析了人类的认知活动,即人类的感觉如何接收印象(感觉),如何通过建立内在联系的思想过程来领会印象(反映)①。他们研究了一个人的想法是如何通

---

* "catallaxis"是一个希腊词,它指人们在交易和交往中彼此增加各自知识和财富,获得更多的好处。现有的中文经济学术语中无恰当对应概念。"通功易事"一词借自《孟子·藤文公章句下》["子不通功易事,以羡不足,则农有余粟,女有余布;子如通之,则梓匠轮舆皆得食於子。"(杨伯峻译注:《孟子译注》,中华书局,1960年版,第146页)],或可达意。在这个词的翻译上,中国社会科学院经济研究所专攻中国古代经济思想史的朱家桢先生给了我很大的启发。——译者

① 特别是约翰·洛克,远远地领先于他的时代。最近的心理学研究已经证实,感觉是如何引导着大脑中的短期连接(short－term connections)并受制于短期记忆(short－term memory)的。当一个原有的感觉再次被重复的感觉和反应所证实时,激素的大量分泌会将一个短期印象转变为我们大脑中的"固线"连接,从而成为我们在很长时期中记住的联系。

过领会大脑中的印象而产生出来并构成其知识体系的。当人们相互交往和合作时，他们不断地发现新的感觉，并在保守天性（a conservative instinct）和尝试天性（an experimental instinct）之间来回转换。保守天性要保留其与他人共有的熟悉知识，而尝试天性则要探寻新思想并推翻熟悉的、与他人共有的知识。例如，某种产品或服务的生产者很愿意复制其过去生产过的东西，这能节省付出。但是这种保守意愿会面临挑战，这类挑战来自顾及客户对缺陷的反馈并因此而重新设计产品的必要性。赢得竞争的愿望驱使生产者们一再地产生出尝试冲动并修改其既有的知识。他们不断地学习。在个人选择和保留什么知识上，个人的偏好和实际生活环境扮演着关键的角色，因而不同的个人将拥有不同的知识。

○ **关键概念**

认识论是一门探查人类如何获得知识和传递知识的学科。它是哲学的主要分支之一，它关注人类知识的性质、起源、范围和界限。其名称来源于希腊词 *episteme*（知识）和 *logos*（理论）：关于知识的理论。

在总体情况已知但细节尚待查明的情况下，我们就说**信息搜寻**。例如，软件开发者要想使一个计算机程序运行得更好，就要做这样的事情。相反，当得到了全新的知识且发现者又大感意外时，我们就说**发现**。它需要好运气和作出这类发现的企业家素质。●

新知识经常产生于边际性适应（marginal adaptations）和既有知识的变化。当人们相互交往时，会在这里那里出现许多很小的创新性进步。一步一步的改良随时间而日积月累。例如，自赖特兄弟在1903年飞离地面以来，飞机设计上的许多改进都要归功于在航空技

术、发动机和管理上的无数小改良。并且,许多改良源于飞机使用者与飞机制造者之间的互动关系。这些稳步的、适应性改良与出现重大新概念时的创造性突破相比,往往显得黯然失色。例如,赖特兄弟的飞机对创造机动飞行器的知识来讲就是一种突变,导人喷气式发动机也是如此。尽管这种创新性突破非常引人瞩目并被载人史册,但它们对经济进步的贡献远不及在人类追求的许多领域中知识所实现的广泛而渐进的适应性发展。

有时,人们会根据有系统的设计将相关的知识组合起来,就像一个有组织的工业研究开发计划或一个建筑计划中的情况那样。那时,知识实际上不再是通过社会内部的试错过程而务实地演化,而是由一个从外部观察势态的小组来系统地建构。这种计划者小组的目的往往是要在精确信息的基础上发现完美的"永恒真理"。他们会建构和作出一个理想的设计。只要产生该设计的条件保持不变,这样的知识就可能的确是牢靠和有效的。但是只要条件一变化,问题就会出来。那时,昨天的完美结论将变得不适于明天的环境。

知识既可能在一次创新行动中冒出来,它源于人们自发地试验新思想时的灵感和好奇,也可能在人们计划一个发现新事物的研究程序和设计的时候出现。在计划好的搜寻知识上,核电的发明和商业利用是一个例子。而在没有设计者计划的自发创造上,画出蒙娜丽莎是一个例子。这幅杰作反映了文艺复兴时期欧洲人是如何看待人类状态的。许多知识的发现是靠偶然,靠一次幸运的轻松漫步或纯粹的好奇,靠正在寻找并准备作出发现的人。这一点即使是在大量研究与开发活动都由研究专家来组织和实施的现代社会中也是正确的。

在分析人类知识的演化时我们会发现,它们大部分不能归功于突发性的重大创新,而应归功于适应性变革,即通过试错,通过对需

求和不断变化的条件作出适应性反应的调整和改良而表现出来的创造性。适应性调整经常被观察者低估甚至忽略，观察者们普遍被较显眼的重大创新和突发性创新行动强烈吸引。发明了轮子的先祖在改变人类知识上迈出了巨大的、极具创新性的一步。但从那时起，为了提供精细的钟表用齿轮和采矿业所用的巨型自卸卡车上的大轮子，不计其数的轮子使用者已经在千百万次变革中改善了轮子的基本概念。一百年以前，先驱者——美国的赖特兄弟——发明出动力飞行器是一个具有重大创新意义的一步，但在他们的飞机与现代喷气式飞机之间的绝大多数差异都要归功于实践知识中难以枚举的适应性进步——以及大量未按预期发挥作用的、夭折了的想法。

非可言传知识和可言传知识

人类知识中另一个值得谈论的方面与知识如何被保留在人脑中和如何被传承有关。某些知识易于被转变为话语、被记录下来和以手册或教科书的方式传授下去。例如，许多科学性、技术性知识可以在学校和大学的课程中清晰地表述和传授。它还能被记录在专利申请里，卖给要利用它的企业。但这种可以言传的知识(explicit knowledge)远非我们所了解并用来提高生活水平的全部知识。还有大量不可言传的知识（implicit knowledge)。我们在日常生活中和工作惯例中，不言而喻地依赖着这类知识。我们往往用“诀窍”和“技能”这两个词来指这些知识。要想清晰地表述这样的知识，即使可能，也常常是惊人地困难和昂贵——即使仅仅是试着为一个从未系过鞋带的人写出系鞋带的动作要领！

不可言传(或不言而喻)的知识能在“边干边学”的过程中获得。在人们于无意中用到它以前，它一直内化于人脑之中（Polanyi,

1966)。通过实践和内化非可言传知识的确能较好地实现许多学习。请想象一个满怀欣喜、想要学习滑板(skateboarding)技巧的年轻人靠模仿朋友和一再重复同样的过程直至成为一个一流滑板手的过程!要想靠言传方式,如给少年一本关于重力、摩擦力、速率和向心力的手册,来传授所有相关的知识几乎是不可能的。或者,再举一例,有一位外科医生,他已经从书本和教授那里学习了有关心脏手术的全部知识,但还未通过给青蛙或猪做心脏手术来学习外科手术中必要的常规技巧,你会愿意将自己的性命托付给他吗?然而,许多发展中国家的领导人却曾寻求这样一种政策,即排斥能传播非言传知识和技能的外国专家和跨国公司,而代之以单纯地获取可言传的产业知识。这些国家的经济记录告诉我们,因误解有用知识而低估各种实践惯例、技能和知识的重要性有可能产生代价高昂和影响深远的后果。由于同样的原因,与高估可言传知识但忽略或轻视各种非可言传知识、技能和有效工作惯例的行业相比,那些在学徒训练和工程研究中强调内行工作经验的行业普遍更好地使用着技能性知识。

○ **关键概念**

知识由被保留在人脑中的符号和关系构成。知识可以被清晰地表述出来并被正式地交流,但知识也可以由非可言传知识构成——非正规的、琐碎的知识,往往高度复杂并特定于地点、环境和时间——非可言传知识只有通过实践才能恰当地获得(**边干边学**)。许多恰当的知识是在不言而喻(或默契)中形成的,它们往往被称为诀窍。它要靠模仿各种惯例来获得。这类模仿过程能吸纳所有琐碎、复杂、适用的知识碎片。尽管有些非可言传知识是能被说清楚的——如被写进手册——但有许多仍得依靠不言而喻的诀窍。

知识常常源于人们的自发交往。但当人们通过某种有组织的方

式聚集起来并通过一个探索和开发有用思想的计划来创建新知识时，知识也能靠设计来创造。

知识问题源于这样一个事实，即人类在开发、验证和应用知识上只具备有限的能力。因此，无知是人类存在的一个构造性要素。这一点也适用于经济学，即使用于克服稀缺性的问题。这里的“构造性”(constitutional)一词意味着无知是人类存在的一个基本组成部分，不能在假设中将其排除掉。知识内含于人脑之中，更精确地讲，是内含于所有活在地球上的各种人的大脑中。这些知识中只有很少一部分能被集中于某一个人的头脑里。因此，要想有效地运用知识，只有建立能利用众人所拥有的各种专门知识的机制。

劳动和知识的分化允许人们专业化，但要求人们相互合作。由于有了专业化，人们才得以获取更多的知识并用它们来解决各种问题。依靠经验，人们有可能在无意之中碰到更多的知识。随着时间的推移，人们学习新知识，修改或抛弃旧知识，从而在满足自己和他人的需要上会变得越来越有效能。因此，劳动和知识的分化是一个动态的演化性概念。

一个人必须区分**突变性知识增长和适应性知识增长**：突变性知识是指重大的创新性突破(如，原子裂变)，而知识的适应性发展则是指稳定的创新流，它完成着各种微小的、渐进的改良，以对供求中的各种机会作出反应(例如，奔驰先生的第一辆噼啪作响的汽车与现代高速公路上的豪华大轿车有明显差别，造成这些差别的所有要素都可被称为对知识作适应性扩大的结果)。突变性增长往往源于**发现**原先一无所知的思想，而知识的适应性增长则常常源于有计划的**信息搜寻**。

知识是在以下两种因素间的张力中演化的：

- **保守本能**，它的目的是保留已被证明有用且曾受他人欢迎的

事物；

● **尝试本能**，它源于好奇心和通过适应（往往是不断变化的）环境来更好地满足各种目的的愿望。

特定场所和时间的知识主要是指因地点不同并随时间而演变的诀窍。对于有效的人际交往来讲，它是必不可少的。在经济学中，它主要与商业性知识联系在一起：最低廉的供给源在哪里？今年谁有生产某种特殊产品的技巧和联系？一个人如何能在明天之前获得某种服务？等等。●

"经济人"不存在

传统的新古典经济学靠简单地假设"完备知识"而将知识问题束之高阁。许多教科书在第一页上给出这个假设，结果便能靠基于这一假设和其他前提的演绎来开始其叙述。这在实践上意味着已经完全了解千百万人对数以亿万计的商品、服务和满足的偏好，了解了地球上的资源和无数相关的生产技能。这样，就完全有可能将经济学简化为简单的运算，即测算如何用已知技术来转化已知资源，以满足"经济人"既有的已知偏好。这副精致的关于现实的精神地图，一个人就能做出来的新古典模型，删除了经济学的大部分基本问题，使之成为贫乏的、过分抽象的心智构成物。由于"完备知识"的这种先天缺陷，新古典理论经常与实际的人类存在对不上号，现实中的人总是想了解得更多并检验旧的知识。

我们对制度经济学的分析并不以"完备知识"假设为基础，而是将知识的不足——无知——作为人类存在的必要组成部分。这一点不可能被排除掉，因为它是构造性的。但是，如我们将要看到的那

样，知识的不足可以靠恰当的制度安排来缓解。恰当的制度能在一个复杂的、不确定的世界中引导个人决策者，并能帮助我们减少对信息的需要。这种方法也许会使经济分析变得更麻烦，更不精致，但我们确信，它更适于理解现实，更能使商界和政界的实践者们信服。

3.2 行为类型、认知和有限理性：诠释现实

符号和想象

通过给符号附加意义并将它们联系起来，我们获得一种“世界观”并诠释我们周围的现实，一个人可以靠运用“映象”来发言（Boulding, [1956]1997）。但是，用符号思考决非纯粹自己的、个人的事情。人类头脑就现实所构建的映象要受社会经验和文化经验的左右，从而不同的人会不同地理解世界。文化经验影响着个人的认知活动，就像语言影响个人的认知那样，因为，有些思想过程要运用语言符号。这一点有时会使不同文化的成员之间发生交流上的困难，因为有许多“心智映象”不是他们所共享的，在这些“心智映象”被理解之前需要加以解释（Rendding, 1993, 第 72 - 77 页）。

因为人类创造了各种有意义的符号并在头脑中将它们联系了起来，他们能以多种方式与世界相互作用，它们不仅限于反应性行为（像眼睛瞳孔对明亮的光线所作出的反应）、条件反射（如我们想起美味时口里会分泌唾液那样）和工具性行为（如用一根棍撬石头的一边那样）。人类理智能赋予信号以非固有的抽象意义，并将它们转化为符号。这种符号往往代表着与初始信号无关的涵义。为了正确地解读符号，可能需要依赖一定的情境（例如，红灯可以表示汽车必须停

止前进的意思，也可以标志红灯区）。如著名的英国人类学家，爱德华·伯内特·泰勒（1883年）在上个世纪所指出的那样，正是这种用抽象符号进行工作的能力形成了“将最低级的原始人与最高级的猿区分开的智力鸿沟”。

象征构成了我们所获知识和信息的最大部分，它常常影响着更基本的行为类型（反射性行为和工具性行为）。许多学习过程采取了概念“内化”这样一种形式。这些概念首先是被作为符号而有意识地获取的，然后通过反复的处理被转变为条件反射。例如，我们首先吸收一连串符号以理解如何驾驶一辆小汽车。然后，我们实践——一次又一次——直至各种动作变成近乎自动的条件反射。技能和许多特定知识被不同的人以相似的方式获得，变成“非可言传知识”。在相似的内化过程中，我们获得道德标准，它可以被称为“伦理技能”。学习伦理技能的最有效途径是反复实践（例如，观察家中的成人）。例如，我们经常是诚实的，但这并非因为我们通过一连串符号仔细地分析了特殊的形势，而是由于我们采用了一种条件反射式的行为方式。这样的反应性行为加快了决策过程并增进了人类交往的效能。

○ **关键概念**

认知是根据发生于头脑中的感觉对现实进行无形的（重）建构。认知以几乎难以察觉的方式在思想过程中运转，它帮助人们诠释现实。认知，在某种程度上，是受文化制约的，所以来自不同文化的人会对现实作出不同的诠释。人类的智识受社会经验左右：一个人的现实往往与另一个经历不同的个人所领会到的现实相左。

我们可以对行为类型（从基本行为到较高级的行为）作下列划分：

- 反应（如：当承受疼痛时肌肉会收缩）；

- 条件反射(如:当你想到被砍头时会战栗);
- 工具性行为(如:用筷子吃东西);
- 象征行为(创造、组合、领会各种符号,如作出一项建筑设计并按它来建造一幢大楼)。

符号是一个智力抽象,大脑的一个映象,它代表着一个更复杂的整体。●

信息悖论

合理的决策需要知识,并要在各种可选方案中作有意识的选择。为了做出合理选择,必须了解各种可选方案。然而,获取不同方案的信息所需要的资源和时间都十分稀缺和昂贵,所以不可能无止境地收集信息。"信息成本是从一无所知变为无所不知的成本,极少有交易者能负担得起这一全过程"(Stigler, 1967,第 297 页)。我们经常宁愿保留无知,因为获取信息太昂贵了。否则的话,人类将因分析而麻痹衰亡。因此就出现一个问题,人们将把信息搜寻进行到哪一点为止:是预期的边际成本等于(边际)预期效益的那一点(Stigler, 1971a),还是,从经验来看,他们所了解的信息可能足以作出决策的那一点?

答案是,个人在获得信息之前不可能了解获取某类信息的预期成本和效益,所以他们不可能从尚未到手的知识中获得最大化的净收益。矛盾的是,正如英国经济学家乔治·沙克尔(1902 - 1992 年)在本章开头的语录中所指出的那样,个人在获得某条信息之前是需要它的。这一逻辑点早就被称为"信息悖论"(Arrow, 1962)。在生产商品和服务时,关于成本和效益的知识是预先具备的,从而资源运用

有可能臻于最优化。而信息生产与此不同，它不可能服从于这样的理性计算。

为了理解这一点，我们可以思考这样一种情景。一个学生很想知道,看某一个电影是否值得他花5英镑钱。但真正弄清这个答案的唯一途径是花出这笔钱去看一次那个电影！尽管可以靠阅读电影评论来减少风险，但即使一部电影广告片或一篇电影评论给出了电影的部分信息，仍永远有可能事后发现，将这笔钱花于其他事情上更好。简言之,在搜寻新知识时,我们永远也不可能知道我们会发现什么，也不可能知道将要得到的信息是否有用或是否如我们所预期的那样有价值。在我们作出一项发现以前，我们甚至常常对我们正急于寻求的东西到底是什么都一无所知。

在知识生产上还有一个特殊之处:知识搜寻成本必须被视为“沉淀成本”。这意味着，知识生产成本一旦发生，就与信息的被应用程度没有任何关系，而生产商品的成本则与该商品的盈利产量相关(Streit and Wegner, 1992)。在实践中,人们会不断地搜寻信息直到他们觉得已付出了足够的开支，然后他们就在其已能发现的信息的范围内进行决策。在获取他们认为足以作出选择的信息上，个人将受经验和个人喜好的引导。他们的经验将使他们免于在信息收集上浪费过多的精力。但这并不意味着,在特定场合,个人不会做出最后发现是错误的决策。

从时间、努力和资源的角度来看,获取信息和分析新知识都是代价高昂的。因此,无人愿意获取复杂运作所需要的全部知识。相反，人们更愿意通过自己与他人的交往,设法利用他人的知识。实际上，在知识搜寻成本高昂而成果又不确定的情况下，人们只获取特定的部分信息并保留对其他信息的无知是合乎理性的(理性的无知)。

理性的不同类型

迄今所论述的观点还有一个更重要的结论：在不确定性条件下为搜寻有用知识而付出了成本的人仍不可能无所不知，而且他们往往不能作出理性的选择。他们甚至常常会感到很难坚定地固执其预设的目标和愿望。在与他人交往的过程中，他们的愿望将逐步变化。如果他们经常受挫，就会从其所向往的目标上后撤。如果目标被轻易达到，他们就可能变得更具雄心并产生新的要求。换言之，人们在认识到什么是其所能得到的之后，往往会表现出适应性行为。但在其他情况下，富于进取心的人又会积极行动以打破被他们通常视为既定现实的那些限制，或者会幸运地发现新机会。

因此，我们必须区分三种理性：

(a)目的—手段理性(end-means rationality)，在这种理性中，目的和实现目的的手段是已知的，其来源可以是以前的经验；

(b)有局限的、适应性理性；

(c)企业家式创新理性，即偶然地打破已知限制，作出发现并利用这些发现。

当行为主体为自己设立了确定的目标或其他人为他们设立了那类目标时，以及当人们运用可用资源和技能去最充分地实现那些目标时，就能看到目的－手段理性的例子。当你参加一场马拉松比赛时，你的目的可能是在最短的时间里跑完全程以赢得比赛。为了实现这个目标，你会运用你所有的体力资源和毅力，以及你控制自己速度的知识。另一个例子就是商务公司，它运用其所有手段来获取资产的回报。这类理性行为构成了新古典教科书分析的基础。

但是，普遍存在的往往是另一类理性。如果你并非一流长跑运

动员却想参加马拉松比赛，你会怎么办呢？你会根据过去的成绩明智地调整你的目标，使之与自己的资源相适应，并从一段与你的资源相称的跑步时间中得到最大的满足。与追求绝对目标不同，人们都逐步地发现什么是他们能够争取的，并以一种适应性方式来合理地驾驭其实现目标的努力。之所以如此是因为，人们吸纳和评价信息的能力往往是有限的。美国的经济－社会学家赫伯特·西蒙（1976年）称此为"有限理性"或"过程理性"(procedural rationality)。他指出，人们和企业追求的不是既定目标的最佳化，而是"满意"；人们会根据已往的经验调整他们的期望值。

◇ **知识问题与效率概念**

知识问题的一个结论是，在使用效率一词时必须极其谨慎。

可以说一辆用7公升汽油行使100公里的重型轿车比一辆需10公升汽油的中型轿车更有效率。这里，我们在非常简单的技术系统之间将物质性后果与投入做了比较，并就技术效率作出了判断。

然而，经济选择要求我们将评价置于投入和产出的基础之上，例如，要评价所用汽油的市场价格和100公里行程这一成果的价值。这种评价为我们提供关于经济效率的信息。在做人际效用比较时，只要我们清楚这种评估并理解将投入转化为产出的系统，这样的判断就是有根据的。

但是，"效率"这个词经常被计划者和管理者们用于复杂的演化系统。在这种系统中，比较者并不清楚多种投入和产出的价值，因而只能做一些无效的人际效用比较，他对这种比较的基础实际上一无所知。事实上，不同的观察者将作出不同评价并只考虑他们自己的、主观机会成本。这时，得出"A比B更有效率"这一印象的比较就是无根据的，因为一个人根本不知道其他人会如何评价投入和产出。关

于这一点,读者在思考这么一个问题时就很清楚了:世界上哪辆汽车最有效率?何为最佳这一问题取决于个人的主观评价,而一台能服务于大量不同目的的复杂机器总的来讲不可能被称为最佳或最有效率。

在我们面对不可知的投入和产出时,这个问题就变得愈加棘手。说"这是保卫某国安全的最有效方式"这样的话是无根据的,因为这种"安全"产品生来就是未知的,因而也是不可测度的。有人提出了一些粗略和现成设想,即用一些假设的替代指标来测度一个国家的安全,从而由此根据效率来作决策。但这种假设可能会导向一些危险的错误。因为这样的假设更可能最终被发现是错误的。

在考虑诸如国民经济这类复杂系统时,我们只可以说,一个系统能比另一个系统造就更大的经济增长或更多的创新。这是对一个系统动态效率的判断。动态效率是复杂系统适应、响应或发展新知识的一种固有特性。

当效率一词的运用意味着将复杂的现实与一个抽象的、按理想状态运营的经济系统作比较时,这个词将变得毫无意义。在理想的经济系统中,决策是在完备知识基础上作出的。完备知识在某种程度上允许决策者对既定生产技术和既定资源条件下的劳动分化可能造成的所有后果进行评价。这样一种参照系在任何地方都不可能出现。它是一个乌托邦,因而对于判断现实世界中的运行效率来讲是一种无效的参照标准。它曾被贴切地称为研究经济学的"空想分析法"(a Nirvana approach to economics)。(Demsetz, 1969)

请参阅 R. Cordato 著"Efficiency",见 Boettke 编(1994,第 131 - 137 页)。 ◆

第三种理性可以在很多情况下观察到。通常,人们是接受既定

限制并在其范围内行动的。这类限制有多种，可以是自然和资源供给方面的限制，可以是技术知识或制度方面的限制。但是，人们也可能在某些关头决定要克服这些面前的限制，清除或绕过公认的、阻碍他们实现自己目标的障碍(Schumpeter, 1961)。例如，赖特兄弟，以及许多在他们之前的人，不接受已知的重力限制。赖特兄弟俩最终乘机动飞行器飞了起来。还有，在文艺复兴时期，一些罕见的欧洲人拒绝接受在东方香料供应上的人为限制（这项供应受到穆斯林中间商的限制）：他们径直漂洋过海并发现了抵达印度的海路，而且还在此过程中意外地到达了美洲。在这些例子中，个人的行动发端于创新动机和企业家动机。当人们打破制度限制时，例如违反传统和习惯，或当人们从事政治游说以谋求对一项制度变革的支持时，他们也常常以创新性的和企业家式的方式行动。因此，我们必须承认创新理性是第三种理性行为，它推动着人们去冒险和开拓新路，它使人们保持对新发现的敏感，它有利于增加人类的知识。

我们可以进一步承认，我们人类日常行为的相当部分并非理性地、合逻辑地指向任何可识别目标。许多人类行为是由习惯来协调的。它们在任何一种情况下都不可能由理性的计算来解释：当投票显然对政策的实施毫无可测度效应且与投票者的生命更是相差十万八千里时，人们为什么还要在选举中投票？为什么人们会向其再也不会碰到的侍者付小费？人们常常单纯地因袭习惯模式，模仿他人。

○ **关键概念**

理性与受目标引导的行动有关，它将所有行动导向一个或一组目的(或目标)的实现。

我们可以作如下区分：

(a)**目标－手段理性**，在这方面，目标是既定的，而行动则是为了

实现既定目标(如一个厂商追求回报率);

(b)适应性**有限理性**,它与(往往是在实践上)这样一种情形有关,即人们并非无所不知地最大化他们的既定目标,而是根据经验调整其愿望(目标),使之更可行。

(c)**企业家式创新理性**,它与这样一种态度有关,即努力克服既有限制,或资源供给方面的限制,或技术性限制,或制度性限制(如:靠利用气体的托举能力和环绕固定机翼的流体动力学,人以企业家式创新方式逐步地克服了地球引力的吸引)。

理性的无知是人们在面对信息搜寻上的成本和不确定性时不获取某些知识的行为。●

3.3 动力机制:爱、命令或自我利益

个人结合与社会结合

现在,我们必须强调一个明显的事实,即人类总在相互交往,必须从社会联系中来考察人的行为。事实上,没有什么人能在稍长一点的时期内单靠自己而很好地活动,他们都需要由其伙伴的反应来激励和控制。人完全是因为与其伙伴的个人联系才在智力上、道德上、文化上和情感上不断成长的。实际上,对绝大多数人来讲,孤立无援、无人知晓、众叛亲离的境地都是最难以忍受的。

根据定义,我们在研究制度时并不采用"孤立主义的个人主义"立场,而是采用一种将人们视为"社会动物"的立场。前一种立场视个人为孤岛,而后一种立场则认为人们是在与他人的合作之中追求其自身目标的。因此,采用像我们所拥有的这种个人主义立场,并不

意味着将人们作为孤立存在的个人来研究。个人主义意味着，社会研究和经济研究的最终尺度并非个人的欲望，而是生活于社会联系中并受制度约束的个人。这基本上定义了我们所说的“社会性”一词。制度经济学方法承认，人们确立双向的关系并需要各种持续的群体结合。每一种与他人的联系都给我们一种归属感，但同时也将一种制度约束加于我们。这样的联系使人们体验到一种深深的满足，并给人以一种认同感和安全感（Hazlitt, [1964] 1988, 第35－43页）。可以说，社会联系有助于控制我们自私的、返祖的*、机会主义的个人本能，如我们已经看到的那样，制度在限制受本能驱使的机会主义上占有着中心地位。

上述有关个人间社会结合的论述也适用于群体。如果各种群体界线分明并处于冲突之中，就不可能有持续的经济发展（Powelson, 1994）。需要的是开放社会。在这种社会里，穷人能与富人、权贵共享权力和规则（Popper, 1945）。埃里克·琼斯研究过历史上的各个经济增长时期。他认为，在这种环境中，共同体的“关系纽带”（relative connectedness）对于创造性的、有效能的交往来讲，是一种前提条件（Jones, 1988, 第128页）。

认识到了人类存在的这些事实之后，就不会同意，“百姓”必须由领袖来组织，必须接受自上而下的命令，并需要有人来引导他们去为某些预设的目标服务。各种社会结合往往自发地演变，人们通常从属于众多相互重叠的集团、联合体和网络，而这些集团、联合体和网络则处于不同制度的控制之下（多元社会）。例如，我们可以是一个家庭、各种俱乐部、宗教团体的成员，也可以是按不同方法划分的地域实体的成员，如一个地方居民社区、一个城市、一个省、一个民族国

---

* “atavistic…instincts”，返祖本能。经询问本书作者柯武刚教授，它是指“不受教育和文明约束的本能”或“不顾忌他人的基础性本能”。——译者

家、一个跨国文化共同体。我们通常都觉得,这种多样化的多重联系最有助于实现我们的潜能。

人类行为的社会方面无疑深深地植根于人类的遗传之中。古人类学家相信,我们的祖先是从一群南方古猿逐步演化而来的,这种古猿可能生活于像狒狒那样的种群之中;这类种群在狩猎时或在汇集于营地中分享猎物时,有许多方面要依赖社会交往。人类通过社会交往训练其各种分化出来的认知能力;人在与他人的协调中获得了演化上的优势并生存得更好(Leakey, 1994)①。因此,演化有利于具备良好交往能力和协调能力的人。这类人在各类社会群体中都会表现良好。并且,一个部族如果能发展出各种制度,以保证由一个细心、周到的首领在紧密结合的小群体内均等地分配稀缺的食物资源,就会拥有更好的生存机会。例如,一种基于社会结合和社会共享的"部族精神"(tribal mentality)演化了千百万年,它已深深地扎根于人类的灵魂之中(Hayek, 1976a, 第 133 – 152 页; Giersh, 1996)。因此,我们在研究人类行为时,绝不能假设人是孤立的个人,而必须认识到,人是社会性生物,他们的交往活动是他们所不可或缺的。

这一点将我们引向下一个问题:即什么推动着个人为他人利益而行动?

三种动力

个人为了自己的私利而行动是人类行为的一个基本前提。人们

① 由查尔斯·达尔文开创的生物进化论不同于人类知识和思想的演化。在人类知识和思想的演化中,人们可以学习新知识并将其传播给别人,而生物进化中多半没有一种机制能将已学到的知识整合进基因,传给后代。因此,在生物进化和社会演化之间作直接类比有可能产生误导作用。

也许会用任何一种可能的方式来实现其愿望，而不管是否会损害他人的愿望。例如，可以通过种植粮食、买卖或偷窃来达到免受饥饿的目的。但是经验证明，偷窃（和其他机会主义行为）会导致代价高昂的冲突，并且是浪费的。因为与人们的真诚合作相比，一个窃贼社会只能达到较低的满足水平。因此，我们必须思考，应如何约束个人的行动自由从而使这样的机会主义得到抑制。从前面的阐述中我们已经得知，对人类行为施加这样的约束是制度的功能。

在原则上，有三种途径能使人们为他人利益而努力（Boulding, 1969, 第6页；Hazlitt, [1964] 1988, 第92－107页）：

(a)他们出于爱、团结或其他各种利他主义而努力有益于他人；

(b)他们受到胁迫，胁迫者以对他们使用暴力（命令）相威胁；

(c)他们按其自己的自由意志行动，但出于明智的自利动机，因为他们预期能获得充分的回报。那样，他们为别人做的事会产生对自己有利的副效应。

第一种动力机制能在诸如家庭、小部族和朋友圈子一类小群体中有效地起作用。它应获得社会承认并经常通过声誉来得到报偿。在小型共同体内，这种动力机制能在无需高额协调成本和监督成本的前提下实现劳动和知识的分工。如上所述，这样的动力机制对我们无数代祖先的小型部族曾是必不可少的，以致于绝大多数人已本能地、条件反射般地视利他主义为高尚的和值得赞赏的原则。

这种动力机制能在小群体中有效地起作用是因为，在小群体中，个人对他人有较好的了解，人与人之间的相互控制也因个人间彼此的深入理解而变得温和。但是，它不可能被移植到大型群体中去，如不可能移人具有工业性大批量生产和大众交流的现代大社会

(macro - society)①中去。有些人可能会因为像国家那样的大型共同体不能同家庭一样运转而抱憾。他们也可能对面包师不直接供应免费面包而抱憾。但显而易见的是:在与陌生人交往时,人们通常需要有别于爱和团结的动力。

当小群体的团结模式被按照社会主义信条大范围地转用于社会时,这一点就变得明显起来。在"各尽所能,各取所需"口号下允诺的共同分享制度,导致了大范围的偷懒和由此而来的低生活水平。改造人民的努力,造就纯出于利他主义而无私地为他人辛勤工作的社会主义新人的努力,都已完全失败。结果,不得不对人民实施强制。国家的代表,不管是如何被选出来的,有权惩罚未在生产上达到既定标准的人。强制和畏惧是社会主义制度下使人们为他人利益进行生产的主要动力机制——虚饰和偷懒盛行于一切人们能如此做而不受惩罚的场合。在基督教传统中,教育和布道立足于鼓励人们团结他人。这在早期基督教世界的小型群体中是可以发挥作用的,但它在较大的社会中都未能确保适当的生活水平。在那些较大的社会中,团结不可避免地因社会疏离而衰落。

第三种可能的动力机制是自利。它可以通过像市场中的自愿交换那样的方式起作用。人们共享知识并帮助别人是因为他们需要别人必须提供的东西。半夜起身去看一个患病儿童的医生是为钱而这么做。但其自利行为的有益副效应是那个孩子的病痛得以缓解。在

---

① 在西方社会里,绝大多数人都会想起一个更广泛的共同体谱系。这个谱系包含着西方人从属的各种微观群体和宏观群体:核心家庭、扩展家庭(extended family)、地方社区、省、教派、职业团体,以及市民社会的其他中介性志愿组织、国家、西方、国际社会。而在其他社会中,感觉就大不相同。例如,传统的中国社会里,归属感的连续性要差得多。一个人是一个家庭的成员,这种家庭是一个界线清晰、紧密结合并自我管理的微观社会;同时这个人也是这个国家的宏观社会的成员(Redding, 1993)。然而,中国移民们很快便建立起了许多志愿的联合体。它们在家庭微观层和国家宏观整体之间构成了一些隔层,并形成了一个与之相应的团结性梯度。

家庭团结氛围中教育出来的年轻人可能会吃惊地发现，在互不相识的大众社会中，别人做益于他们的事不过是一种自利性赚钱行为的副产品。但至少，许多不同的、具备不同技能和资产的人是在为别人的利益做事，即使他们个人并不关心得到服务的人。因此，人们是在“无形之手”的引导下为他人利益而工作。市场机制的这双“无形之手”在实践上必须由各种制度约束来补充，如理解行业道德（例如，在医疗行业）和出于长期的、广义的自我利益而努力维护良好声誉。

很显然，只有当所获得的报偿能使人们继续为别人服务并且他们不会被迫与别人分享自己挣得的报酬时，才能激励人们从自我利益出发为他人提供服务。这意味着人们必须拥有对私有财产的权利，这包括使用自己的劳力。不尊重和保护拥有财产的权利——它还必须包括不许他人使用财产的权利和按个人决定处置财产的权利——就不会有足够的动力来推动现代大众社会中的许多专门人才去生产他人所需要的商品和服务。只有在具备一整套保护私有财产的制度（规则）时，储存于千百万不同大脑中的有用知识才能被开发出来，才能成为人们的最佳能力。

乌干达总统尤韦利·穆斯维尼原来曾是一个马克思主义者，他结束了国内战争并恢复了经济。他的下述论点深刻地阐明了动力机制问题：

> “我认为，（集体主义）是一种战略性错误。他们（马克思主义者）选择了一种使人类不生产的工具。你是靠鼓吹非常罕见的利他主义来推动人们生产呢，还是靠运用普遍存在的自利动机来推动人们生产？”（《时代》周刊报道，1997年4月14日，第43页）

小社会和大社会中的动力机制

论述至此,我们已经获得了若干非常重要的结论:

- 爱和利他主义在小型群体的激励上占有极其重要的地位,但它们在现代大众社会的成员中不起作用;现代大众社会的成员互不相识,也不能直接地相互控制;
- 另一种依赖强制的动力机制具有重大缺陷,即掌权者往往不具备运用所有可用资源所必需的知识,而受强制的人们则在可能偷懒而不受惩罚的时候尽量敷衍塞责;
- 运用可用知识和积累新信息的体制是经济增长过程的核心,它需要诉诸自我利益和依赖自愿行动的激励机制。这类行为所导致的理想后果往往是人们自私地追求自己目标的意外副产品。

○ **关键概念**

当我们需估价要在信息搜寻上投入多少资源时就会产生**信息悖论**问题。尽管只要掌握了一家农场或工厂将如何运行的全部相关信息,我们就能事先计算出要从该农场或工厂获得预期产出应使用多少资源,但这样一种最优化计算却不可能被用于知识的生产。在付出获取信息的代价之前,我们根本不可能拥有必要的信息。在作出决策之前,我们通常只能依靠过去的经验并寻找有局限的信息。而且,一旦获得了知识,信息搜寻成本就变为沉淀成本:它们对该信息的进一步使用没有任何影响。

机会主义描述人们追求最大化满足的短期行为。它不顾及这类行为对他人的影响,也不顾及一个共同体内公认的行为规范。这种行为具有离心性的、从而有害的长期后果,它使人们的行为在长期内

变得难以预见。例如，靠偷窃、赖账来满足一个人的欲望就是机会主义的行为。"我用机会主义表示靠诡计谋求私利的行为。它包括，但绝不仅限于，说谎、偷窃和欺诈。"(Williamson, 1985, 第47页)。制度，永远包含着惩罚，其作用就在于抑制机会主义。

小群体的协调，如一个家庭内的协调，在很大程度上以不可言传的知识和非正式的行为控制为基础。它通常要依赖于某些权威人物，但他们的权力因共识(sympathy)而变得温和。相反，**大群体的协调**需要一般化的制度。因为这种协调涉及众多的人，而且无人能拥有全部特定知识并有能力靠指示性命令控制每一个人和每一件事。

利他主义是一种将他人利益置于自我利益之上的态度。它不仅与利己主义(无情地谋取私利)相对立，也与理性的、广义的自利行为相对立。后者意味着追求自身目标优先于满足他人的不大为人所知的欲望。●

3.4 委托-代理问题

代理人和委托人

既然基于利他主义的动力机制通常仅限于小型群体，而强制则是浪费的和无效的，那么当人们为与自己关系不密切的他人做代理人时就会出现一个问题。人们成为代表他人的代理人是很普遍的；例如，一家公司的所有者雇用职员，经理们在属于股东的商务组织中负责日常经营，或者公民们选举政治家来为与自己利益有关的某些任务做决策。在这些场合，如果代理人得知，委托人对代理人的行为细节不很了解或保持着"理性的无知"，因而自己能采取机会主义行

为而不受惩罚，那么代理人就会受诱惑而机会主义地行事。如果委托人要想发现代理人实际上在干什么，就需耗费很高的监督成本（信息不对称）。结果，工人们在可以更努力工作时却能推卸某些职责而不受惩罚。企业经理们可以偏好优越的生活和满足，尽管他们若以敢冒风险的创新性企业家方式行事对企业所有者是有利的。而公民们，即委托人，则往往不可能从政府官员那里得到自己想要的东西，因为议员和官员们追求他们自己的目标。这被称为“委托－代理问题”，它是知识问题的产物，也是对人际团结的天然限制①。

当人们觉得，由于他们所欺骗的人不知情或难以察觉，他们能机会主义地行事而不受惩罚时，就会沦入“败德行为”（moral hazard*）。这个词起初是在保险业中使用的。它是指投保人不采取充分的预防措施以避免损害，以及只有投保人才了解何谓充分预防这样一类情形。例如，若委托人不了解情况，或者代理人的行为未受恰当规则的约束，代理人就会沦入败德行为。

当人们受雇于大企业或政府组织时，委托－代理问题常常屡见不鲜。他们往往自行忙于他们自己觉得惬意的活动，而不一定是忙于促进企业目标的活动，如为所有者促销和赢利，或者实现委托人的其他目标。这经常导致很高的组织成本。公司中的经理和雇员可能提出各种各样的计划来，如组织大量的会议、研究项目、在职课程，以及建立扭曲或分散风险责任的协调委员会。他们可能会证明需要旅行和其他一大堆看似“必不可少”的活动，其中有许多要占用他们的时间并增加管理费用，但对赢利却做不出充分的贡献。然而外部人，包括

---

① 委托－代理问题中有一个不常被提到的方面。它涉及委托人机会主义地隐藏在代理人背后的现象：有时，老板隐藏在代理人背后——请想象一下毒品交易中的龙头老大——以逃避对他（她）自身行为所应承担的责任。但本书不拟进一步探讨这方面的问题。

* 国内也有人译为“道德风险”。——译者

该公司的所有者即经理们的雇主,却并不知道哪些成本是必需的,哪些是多余的。

如何激励代理人

在人们雇用代理人为其利益服务的所有场合都需要注意代理人的动力问题。委托人可以运用上面讨论过的三种动力机制来确保代理人为委托人的利益尽其所能:

(a)在一定的激励下,代理人能出于团结的考虑而将委托人的目标作为其自己的目标。在只涉及少数人的场合,比如说在一个小公司里,合作者能高度忠于所有者,或者所有者能直接要求其同事按他的利益行事;即使在一个较大的经营单位中,合作者们也能靠教育形成忠于委托人的习惯,这能节约监督成本和其他交易成本。

(b)可以用直接监管和强制命令的办法来控制代理人。如果委托人对代理人的行动和可能采取的行动了如指掌,就可以用指令来指挥代理人,如果他们不服从,委托人可以惩罚他们。

(c)代理人能遵守一般规则。这些规则创造出激励,使代理人出于其自身利益的考虑而追求委托人的利益(间接控制)。例如,即使在委托人的利润与工人无直接关系的情况下,工人们仍可能努力提高利润率,因为他们需要业绩报酬(performance pay)。

对可能奉行机会主义的代理人施加直接控制的一个例子是工厂里对工人的监管,看工人们是否生产出了经理层所计划的产量。这要求委托人和监管者拥有大量知识。当生产任务变复杂后,这会导致高昂的监督成本。另一种办法是通过一些规则和激励措施,诱导代理人自愿地按委托人意志行事,从而——尽可能地——诉诸代理人的自主动力。例如,对工人实行计件工资制或利润分享制。在抑制

普遍存在的代理人机会主义上具有重要意义的间接控制还来源于竞争：代理人明白，如果他们不尽其所能以实现委托人的目标，他们就有失业的危险。

在社会主义制度下出现了大量的委托－代理问题。社会主义是一种信条，它主张靠抛弃自利动机而达到很高的道德水平。既然“社会”团结已证明是有局限的，委托人们就不得不依赖强制，但他们自己也发现正面临着不可克服的信息成本和监督成本。那些委托人们完全无法知道能生产什么，能进行什么创新，能节约什么资源。他们强制和惩罚“其”代理人的能力非常有限，偷懒行为几乎无处不在。最后，由于无法克服委托－代理问题，整个体制陷于崩溃。

委托－代理问题是制度经济学的一个核心问题。如我们将要看到的那样，它经常通过适宜的制度冒出来。为了找到解决这一问题的办法，人类投入了巨大的努力(Jensen and Meckling, 1976; Arrow, 1985)。在后面的章节中，我们将讨论商务组织和政府中的这一问题。在商务组织中，往往由经理代表所有者实施经营。在政府中，选民对政府事务知之甚少，而且往往根本就不想知道。在这样的环境中，必须设法激励政治家和政府官员按选民的要求行事。

○ 关键概念

每当人们按他人要求行动(我们称后者为委托人)且代理人比委托人更了解运营情况(信息不对称)时，就会产生**委托－代理问题**。这时，代理人有可能按自己的利益行事并忽略委托人的利益(偷懒、机会主义行为)。这个问题在大企业和大政府中普遍存在，它提出了一个重大的管理挑战。

当人们机会主义地行事时，我们就说他们沦入**败德行为**。这个词最初是在保险分析中使用的。它描述这样一类情形，即投保的个

人在知道他们将获得赔偿的情况下不采取所有可能的措施来避免损害。现在,败德行为一词具有了更一般的意义,它被用来描述这样的情境,即自利的个人受某种因素的引诱而违反有关诚实和可靠的一般准则,因为环境允许他们这样做而不受惩罚。●

复 习 题

• 为了理解劳动和知识分工的重要性,请想象在一个偏远的荒野之中,如果你只能消费你自己已经做好的东西或你能够采集到的东西,你能靠自己生存多久。请从想象你饥寒交迫开始……,并且不要自己骗自己地设想你从超级市场带来了食品或火柴!然后思考,如果你能接纳别人,从而你们中的一些人能够专业化时,你的生活水平将如何提高。请自问,为了增加你的生存机会,你愿意接纳哪十种人进你的荒原。

• 请举出两种例子:(a)知识的适应性试错演化;(b)创新性进步(突破性变革)。

• 你能从自己的生活中举出这样的例子:在保存旧知识的利益与试验新信息的利益发生冲突时,是以有利于新信息的方式解决冲突的?你为什么采纳和运用了新信息?

• 什么是"理性行动"?

• 请用你自己个人经历中的例子详细说明下列三者之间的差异:(a)目的-手段理性;(b)有限理性;(c)企业家-创新理性。

• "有限理性"是指什么?你能找出一个你调整自设目标的例子吗?你为什么要调整你的愿望?

• 什么推动人们为他人提供服务?

• 为什么我们认定爱和同情不足以激励生活于现代工业社会中的人?

- 哪种动力机制支承着社会主义概念?
- 当人们丧失拥有其劳动创造物的权利(奴隶制)时会发生什么事情?
- 请定义委托－代理问题并找出一个你为别人当代理人的例子。有什么措施能促使你不机会主义地行事?
- 在什么场合,别人会按你的利益行事?如何推动他们按你的利益尽其所能?
- 你知道你社会关系中的"败德行为"实例吗?你能回忆起自己被败德行为的诱惑所吸引的情形吗?

第4章　基本的人类价值

绝大多数人都追求某些普适性基本价值，如自由、正义、安全、和平和繁荣。这些都是普遍的、压倒一切的偏好。大多数人都将这些偏好置于优先地位，并使自己对其他事物的追求从属于它们。这些价值支撑着社会的结合，并在人们的生活追求中激励着他们。我们要将对人类基本价值的思考纳入我们的分析之中，因为这些价值巩固着社会结构和制度的根底。

我们还将讨论自由、公正、平等，以及安全、和平、物质福利的意义。我们将看到，某些关于公正和平等的解释有可能削弱自由和安全。接着，我们将讨论自然保护和将环保目标置于上述以人为核心的价值之上的新主张。

我们要论证这样一个观点：只有人类的价值目标才有助于协调人，追求绝对的、与人类共享价值无关的客观目标，有可能削弱自由社会。我们承认，在追求这些基本价值时会出现冲突，但我们也将证明，如果一个人能着眼于长远，依赖规则而不是任意的特殊干预，冲突是可以被缓和的，甚至还能被转化为互补。

三军可夺帅也，匹夫不可夺志也。

（孔子（公元前551－479年），《论语·子罕》）

我们视幸福为自由之果，视自由为勇气之实。

（佩里克利斯，传说是在为公元前431年伯罗奔尼萨战争阵亡者举行的葬礼上发表的演说词）

人人生而平等……并由造物主赋予了不可剥夺的权利；其中包括生命、自由和追求幸福。

（《人权法案》，美国议会1791年通过）

政治自由存在于做任何无损于他人之事的权利之中。在每人运用其自然权利方面，除了要接受为保护他人运用同样权利的自由所必需的限制之外，不受任何限制；并且，这些限制只取决于法律。

（法国国民议会，《人权宣言》，1789年）

一个经济，当然是由技术、行为、市场、金融机构和工厂构成的——它们都是实在的和有形的。但是，在这些事物的背后，在亚微粒子层面上既引导它们又被它们所引导的是信念……它们合起来形成着一个经济的整体……它们是经济的DNA。

（A. B. 阿瑟，《复杂》，1995年）

道德易于宣讲，难于立根。

（A. 叔本华，德国哲学家，1788－1860年）

4.1 共有的、构成基础的价值

普适价值

每个人自己特有的目标都不同于他人的目标，并随时间不同而发生变化。但当个人追求自己的特有目标时，他们的行为一般仍要服从并依赖于大体相似的基本价值。不管人们的背景和文化是什么，绝大多数人，在选择范围既定的情况下，都会将实现若干极普遍

的基本价值置于高度优先的地位上，甚至不惜为此损害其他较个人化的愿望。这里所说的价值就是人们通常所追求的终极目标。它们构成了人类行为的强劲动力，它们对人的日常行为具有压倒一切的影响。价值影响有形经济现象的方式类似于无形的 DNA 携带染色体信息的方式，染色体信息传递着我们全部有形的物质性、生物性特征（请见本章开始所引用的布赖恩·阿瑟的话）。而且，我们能观察到，在绝大多数公民的心目中，这些价值也是好社会的核心（Boulding, 1959; Hazlitt, [1964] 1988, 第 35 – 43 页和第 53 – 61 页）。这些价值如下：

(a)个人免受恐惧和强制的自由。这表现为大量的民事自由权和经济自由权。自由意味着个人能在一定范围内享有受保护的自主权以追求其自选目标。这是一个他们能完全控制决策的领域。但毫无疑问，这个领域是要受约束的。这种约束源于物质 – 技术方面和社会经济方面的条件，特别是源于那些旨在保护他人自由的制度。无规则约束的自由是放纵，而放纵必然会摧毁社会和谐和有效合作。

(b)公正。它意味着对同样环境中的人一视同仁，并且，应使约束以同样的标准适用于所有人，不问其阶级和身份。在实践上，这往往与要求法治而不是（任意的）人治联系在一起。这种程序公正（或形式公正）与平等密切相关，即与所有人都有机会不受他人妨碍地追求其自选目标有关。有些观察者对公正和平等提出了不同的解释，它在某种程度上意味着无视起点、幸运或努力，结果平等（请见后面第 4.2 节）。

(c)安全。它是人们的信心，相信直至将来，人们都能享有其生命和自由，不会受到暴力的和非法的干预，并且在他们的环境中不会有意外的、难以应付的变化。安全既可以是一个人自己对安全性的个人评价，也可以是观察者对他人安全性的评价。有些观察者，显然决

非本书的作者,赋予安全以不同的含义,即将安全与面对变化和挑战时保护既有社会经济地位联系在一起。

(d)和平。指既没有共同体内权势者强加的纷争和暴力(内部和平),也没有外部权势者强加的纷争和暴力(外部和平)。和平与上一段中第一种含义的安全密切关联,但与维护既有社会经济地位意义上的安全无关。

(e)经济福利(或繁荣)。它与改善物质状况和在一定程度上持续保有物质成果的意愿有关。

(f)宜人的自然环境和人工环境。这是大多数人企求的另一种价值。它可以在相当程度上被理解为安全的一个子目标(例如,在未来避免能伤害人类福祉的环境悲剧)。其他一些观察者,虽然不是本书作者,主张自然保护是一个绝对的客观目标,它应优先于各种人类意愿。

这些人类意愿所采取的具体形式不断变化,这取决于已往的经历和文化环境。它们只在其一般内涵上才具有相当广泛的号召力。如我们迄今所知道的那样,人类很少为丧失自由、放弃公正等而奋斗,除非他们能看到,这种失却能从上述基本价值中的其他价值上得到弥补。因此,基本的人类价值——这些具有极高地位、被普遍共有的偏好——是由人们对它们的频繁选择显示出来的。"虽然一个社会中所盛行的价值影响着曾经在其中成长和生活过的个人,但个人追求什么'目标',采纳什么'终极'价值,完全是他的责任,而不是社会的责任。"(Radnitzky, in Radnitzky and Bouillon, 1995a, 第 7 页)。

既然人类在其行为中寻求这些价值,就应该将对价值的分析——及关于这些价值如何影响人类行为的分析——纳入制度经济学的分析(请读者参考前言中我们对价值判断的评论)。将我们自己局限于非价值分析,作一个不涉及人类(她的或他的)价值的分析家,将大大降低理论的恰当性。这样的理论将不能充分地解释现实。

4.1 共有的、构成基础的价值

多元价值体系内的相互依赖性

当人们如通常所做的那样，同时追求各种基本价值时，会发现在它们之间存在着复杂的相互依赖性。有时，不同价值之间会具有互补性。这意味着在实现一种基本意愿上的进步也会促进另一种意愿的实现。这种互补性的一个例子是较高程度的繁荣会导致更大安全性的情形，因为有更多的物质资源能被用来确保未来的自由。在其他情况下，价值之间也可能存在冲突，例如在一共同体内，较大的个人自由意味着较少的和平。

对各种价值之间的替换往往难以评估，因为，它们因环境而异，并且存在着如此之多的相互依赖性。因此，重要的是不要选出一个优于所有其他价值的特殊价值。尽管普遍公认，单一价值分析往往是有吸引力和易于理解的，但这只能导致完全忽略其他价值并最终恶化人类的生存状况。例如，如果保护和平被置于绝对优先的地位上，那么个人自由、物质进步和广泛共享的公正观就可能很快受到侵犯。同样，追求绝对的个人自由，不受任何约束的自由，也会导致对内外和平的严重侵犯，并损害多数人视为正当和公平的事物。因此，对特殊意愿的追求永远要受制于多重价值间的权衡。

价值间的冲突一般多见于短期。短期内冲突的价值从长期来看可能是互补的。以下是这方面的例子：

- 限制个人的自由有可能在短期内增进繁荣。例如在限制对海外投资的自由时，就是如此。但从长期来看，选择如何投资及向哪里投资的自由会增进繁荣，并且不断增进的繁荣又可能强化自由权，如许多国家在80年代和90年代的经验所昭示的那样。
- 在短期内，安全往往与繁荣冲突。例如将稀缺的资源从私人投

资和消费转用于国防开支时，便会出现这种矛盾。但是，从长期来看，繁荣的国家更安全，而安全的国家吸引着较多的资本和企业，这又有益于不断增长的繁荣。

就公共政策而言，这一点具有实践意义，即着眼于长远，并在一定程度上容忍短期冲突，有助于避免冲突并更好地实现人们的愿望。

○ **关键概念**

基本价值在这里被定义为得到极普遍肯定的高级个人偏好，绝大多数较具体的意愿大都从属于这些价值。尽管这样的价值在不同的社会中有不同的具体形式，但不管在什么文化当中，它们基本上得到了普遍的追求。这种基本价值的例子有自由、公正、和平、安全和繁荣。

当弘扬一种价值（或目标）会贬损另一种价值（如更多的安全会削弱自由）时，这两种基本价值就是**冲突的**。当弘扬一种基本价值又进一步实现了另一种价值时，这两种价值就是**互补的**（如较多的自由促进着繁荣）。基本价值之间的关系不是静态的，它取决于为实现这些价值而采用的手段和追求这些价值时所持有的时间视野（time horizon）——若具有长期的时间视野，冲突往往转化为互补。●

何谓恰当得体的社会？

根据一个社会的成员能够实现这些基本价值的程度，以及一个社会的人口中绝大多数人自愿追随该社会的程度，可以对各种各样的社会作出评价。看来还可以用这些基本的、得到广泛认可的衡量

尺度来评价具体政府的政策和行为。简言之，个人的人类价值是评价制度和公共政策的准则。它们描述着个人眼光中的好社会，它们反映着将人类长期福祉变成评价制度和公共政策的尺度这样一种思维方式。

政策制定者有时会将这些价值作为明确的政策目标，甚至将这些目标载入宪法和政治纲领。然而，必须注意的是，基本价值本身并不是抽象的目标，它们永远固定于个人的人类愿望之中。它们既非一些能与个人所需事物相分离的社会目标或共同体目标，也绝不能光由统治者所需要的事物来代表。它们的意义永远取决于一共同体内至上的、形形色色的人所普遍给予高度评价的事物。

这些我们称为基本价值的高级普适偏好往往是内在化的。这意味着，它们已通过实践和体验深深地渗入了人们的灵魂，它们常常在无明确反应的情况下发挥影响。内化基本价值的过程很可能始于幼年时期。类似于像诚实这样的习惯，总是先在家庭那样的微型社会里习得，然后在与更广的共同体大社会的联系中得到应用和完善。它们变成“文化”的组成部分并规定着构成社会的事物。

如果一个社会的基本价值得到坚定而一贯的公认，且如果必要，会得到坚决的卫护，它们就构成了该社会的制度支柱，并由此而增加着社会有序化的可能性（Radnitzky and Bouillon, 1995a, 1995b; Scully, 1992）。看来将基本信念与携带 DNA 信息的人的未来（expectations）相对比是恰当的。因为，DNA 信息决定着人体的有形外表，而不断演化的人类在行为上则是由这些普适偏好来引导的，正如生物进化的细节是由看不见的染色体所引导的一样（请对照本章开头的引文）。较稳定的普适价值和信念能使一个难以驾驭的复杂世界更易于我们管理。因此，它们是“社会资本”的组成部分，它们能使一个共同体靠劳动分工而繁荣，它们有助于扩大共同体的物质资

源。在这个意义上,基本价值构成了一种生产要素,它往往比机械或运输设施那样的物质要素更重要,因为它从根本上支撑着我们的顺利合作。当我们考察那些我们与其没有价值认同的社会时,基本价值的重要性就变得明显起来。例如,纠缠于和平和公正问题的部分巴尔干地区,许多个人安全很成问题的非洲社会,以及世界上各种面临个人自由挑战的专制国家。

但是,人所追求的价值与经济生活之间的关系并非单行车道。在具有繁荣的开放经济的共同体中,多数人是高度自立的。这些共同体创造着一种卫护基本价值的需要。这类经济大都会从属于这样一种社会环境,在其中,对自由、公正、安全等基本价值的追求会不断地得到实践、检验和维护,结果使这些价值获得了较坚定和一致的肯定。当我们考察在非竞争性经济和受集权政体统治的社会中所发生的事情时,这一点就变得一目了然。在那里,阿谀奉迎、掩盖基本意愿、容忍对基本人类价值的严重侵犯是共同的现象。那些共同体的制度没有得到基本价值的良好支持,也没有在协调人的行为上很好地发挥作用。如我们在后面将要看到的那样,带有歧视性制度和非自由经济的专制政权遗物很多,其中之一就是,没有以一种明晰的方式肯定和实践基本的人类价值。这样,在规则受到侵犯时,就不会有自愿准备好卫护基本价值的个人来很好地支持该社会的内在制度和外在制度。

4.2 自由、公正和平等

"不接受某些事情的自由"和"做某些事情的自由"

联合国人权宣言开宗明义即声明,所有人生来自由。自由依赖

于共同体在下述问题上的共识，即必须通过一般的、可强制执行的规则来容忍（公民、政府的）某些行为并禁止另一些行为。它是不接受某些事物的自由权（消极自由权），如不受强制和恐吓等，而不是去做某些事情或索取某些事物的自由权（积极自由权）。保障自由的禁令所针对的是所有会妨碍他人合法追求自身幸福的行为。用德国哲学家伊曼纽尔·康德（1724－1804年）的话，可以从略有不同的角度来定义自由。康德这样写道：自由与"靠有关自由权的普适法律使个人的任意决策与他人的任意决策相兼容的条件"有关。因此，最大限度地保护公民的自主领域是自由的保障。制度可以禁止在过去经验中已被证明与各种自由不相兼容的行为，这样的制度有助于增进自由。这种制度必须是普适性的，它们应同等地适用于无数的人和事件。（Hayek，1988，第62－63页）。

古典的自由定义是指免受干预的自由。它是指，个人能在多大程度上享有受保护的自主决策和自我负责领域。但在20世纪的进程中，另一种自由定义在一定范围内流行了起来。它是指获得资源、工作、保健等事物的自由。古典的观念是一种消极自由，它否定他人的控制并确保自我负责，而这第二种观念则与积极自由即索要（某人的）资源有关。有利于这些积极自由的论据是，没有资源就不可能行使消极自由，所以穷人和失业者并不"自由"。这种观念造成了当代的美国式"自由主义"观，它不同于这个词的古典式欧洲含义。无限索要资源的自由主义主张不断激增，使强制成为必要并导致恐惧。也就是说，它削弱着由古典自由主义作家所定义的自由。在本书中，自由一词被限定于古典的自由主义定义。

权势和自由

当人们自由时，他们能根据自己的计划追求其自设的目标。但是，人们还可以努力影响他人以使他人支持其目标，从而以这样的方式来运用其自由意志。人们接受这类影响的原因可以是自愿服从——例如，出于个人为别人着想或因为已签署的契约——也可以是强力威胁（强制）。在前一种情况下，另一方的自由并不受到妨碍，但当强制参与进来时，另一方的自由就会受到侵犯。然而，强制与自愿服从之间的差异并非如一眼看去那么明显。强制不过代表了一种极端情况，即被强制方无法抵制或躲避另一方扬言要使用的强力。

但即使在人们或多或少自愿服从的制度中，仍会在一定程度内存在一些对他人运用强制性权势的微妙手段。对他人的权势，不论是由个人来运用，还是由诸如行业卡特尔、工会或政府机构之类有组织的集团来运用，都是限制或恶化他人选择范围的一个结果，这种结果是他人在自行决策时不得不力图摆脱的。各种（多少是自由的）服从可以是很有吸引力的，例如，当对掌握权势的人有一种心理上的依赖性时就是这样。在经济生活中，权势是缺少竞争的结果，即在一个人的可选择范围内缺少可直接互替的选择对象的结果。例如，供应商通过靠成功创新而建立起来的垄断可以获得市场权势，垄断权势将限制潜在购买者的实际选择范围。这种对买方选择自由的限制一般都是暂时性的。但若供方的市场权势是对竞争施加私人性或公共性抑制的产物，就会对经济自由构成较持久的限制。例如，形成一个行业卡特尔或者通过政府对自由贸易的干预。公共性抑制要以政府的强制权为基础。这几个例子应足以显示我们在分析社会中的权势和自由现象时将会遇到的各种困难。

与“社会公正”相对的程序公正

谈论自由还会触及公正问题。私人强制与个人自由是不相容的，它一般被认为是不公正的。政府存在的一个主要理由就是确保所有个人都能得到保护，以免受有权势的个人或集团的强制。许多社会都肯定，运用集体强力是合法的。因为，正如英国哲学家托马斯·霍布斯（1588－1679年）曾指出的那样，经验已经证明，靠暴力手段运用个人权势会导致不公正和社会的“野蛮状态”。如果人际交往要取决于杀人越货之徒或匪盗团伙的暴力潜能，普通人就会蒙受不公正。事实上，防止出现这种状态是集体行为的核心问题（见第十章）。

公正可用下列标准之一来衡量：

(a)对个人行为的公正：即个人和权力机关应对同等情况下的他人一视同仁（无歧视、程序公正）；或者

(b)以公正为一种社会准则：即社会地位和交往的结果应该是平等的（“社会公正”或者“结果平等”，它是福利国家的基础，这一点将在第十章里作更充分的讨论）。

如我们将在后面看到的那样，“社会公正”与“积极自由”一样，与自由和繁荣的实现水火不相容。

无歧视原则

在讨论像法律这样的制度时，我们会问，为了确保个人和政府的行为被视为公正，制度应具备什么内容。犹太—基督教和伊斯兰教是以个人在上帝面前平等这样一种观念为基础的。所以，至少在这

类宗教的社会传统中，在程序上的公正是与在法律面前平等这种概念联系在一起的。公正就是国王和乞丐都服从同样的法律（法治的一个关键方面）——这是一个在世界上远未获得普遍认同、在实践中遭到广泛侵犯的概念。程序公正要求不分种族、宗教、贫富或亲疏地保护同等的基本权利。它总是与“消极自由权”，即免受非必要的、不平等的管束相连，而与“积极自由权”无关。在经济生活中，这个意义上的公正意味着，原则上，在凭自己的资源进行竞争并获得平等待遇上，人人都拥有同样的自由权。但它绝不意味着人人都同样幸运或在竞争中都获得同样的结果。

如果禁止实行歧视和不允许个人使用强力，人们就必须依赖与他人在契约基础上的自愿合作。（私）法的这一目的在于确保所有公民都能享有按其个人自由意志行事的同等机会，而不会受到不必要的法律限制。这就是程序公正。这是唯一能由政府来保障的公正：结果的平等在任何情况下都不可能得到保障，因为机会影响着结果。说确保结果平等的社会公正不可能靠政府来保障，还有一个理由，这就是在现代大众社会里，有大量旁人能影响结果，而个人行为者和政府却对其中的许多人一无所知。只要人们享有行动和作出反应的自由，只要这种自由与人们所挣到和所拥有的事物有关，结果平等就是不可想象的。就像积极自由权一样，结果平等（“社会公正”）要求侵犯产权。这里必须指出，不平等决非不公正（Flew，1989）。

“社会公正”——它源于对物质禀赋和结果的再分配，目的是要实现市场交往后的平等——依赖于按预设的平等标准重新分配产权的集体行动。这与对各种个人和环境一视同仁的公正原则以及自由原则是相抵触的。因此，追求“社会公正”提出了若干基本的问题：如果在形式上对人一视同仁会导致不平等的后果，就应当在形式上对人不一视同仁以确保结果的平等吗？或者，如果不平等的起点长期

存在，应采取什么措施呢？靠再分配性政府干预实现的均等化必然以对某些人的歧视为基础。当人们主张追求（积极的）物质平等，并使传统的程序公正观受到侵犯时，消极自由也就被弃置道边，因为法律被用来歧视形式上平等的公民。那时，法律面前的平等会让位于一种许多人认为是不公正的状态（Hayek，1976a，第62－88页）。

当政府被赋予一种再分配职能时，它会因此而不按照形式平等的原则对待所有公民。政府的古典角色仅仅是维护法律和和平。但当再分配成为西方社会中政府的一项事务时，个人自由权和法治就处于被削弱的危险之中（第10.4节中将对寻求“社会公正”的后果作更详细的分析）。

这一结论迫使我们承认，从长期来看，“社会公正”不可能靠政府行动来实现。有两类证据可证明这一点：其一，即使是在最精心设计的西方福利国家中，大街上仍有乞丐；其二，在东亚的新兴工业国中，并未花很大精力去尝试一项再分配政策，但它们却有一种相当公平的收入和财富分配（Riedel，1988，第18－21页；World Bank，1993）。

然而，对西方社会中的许多人来讲，收入水平和生活标准上的严重不平等是难以接受的，这部分是因为人们在一定程度上认同于他们最孱弱的人类伙伴，部分则是因为他们担心这会对内部和平及实现其他价值产生不良影响（Kliemt，1993）。对穷人提供私人的、自愿的慈善帮助当然是富人的一种角色。这种自愿再分配，而不是政府为再分配产权而实行的强制性干预，具有良好的效果，即使对不参与的人也是有益的。因此，它值得受到社会的赞扬。

4.3 安全、和平和繁荣

安全:长期持续的自由

安全是长期的自由。它是一种信心，即相信自由在未来不会遭受侵害。能侵害安全的不仅是外部威胁，还有国内对自由的侵犯和不测事件。当我们分析涉及外部强制和进攻的安全问题时，外部和平方面的目标就与安全密切相关。它与国际关系中对自由施加的暴行和强制有关。内部安全与和平不仅包括没有内战，而且还包括没有暴力对抗,如广泛的犯罪、暴力、罢工和骚乱。

对安全和和平的定义与运用暴力和权势者的任意行为有关。正常的日常冲突和争执在任何一个有活力的社会中都不可避免。在从这些冲突和争执到名副其实的不安全状态之间，存在着一个渐进的转变过程。小的个人冲突是人们在价值和欲望上的差异的必然后果，也是每人追求幸福的必然产物。个人追求幸福当然经常会有涉及他人福利的外部后果。确认安全和和平受到了损害的界线在于，有人为达到个人目的而运用了暴力手段和不负责任的手段，冲突再也不能靠洽谈、私人协商或第三方的中介来解决,而广泛持有的规则遭到了破坏。

在讨论安全时,必须弄清是谁评估安全:是个人对他或她的安全作个人评估，还是第三方对某人或某个集团的安全作评估。给定同一个不可避免的不确定未来，不同个人对安全性的评估仍会大相径庭。其中,有些人坚信他们能够驾驭风险,而另一些人则是厌恶风险的。评估安全永远需要大量地搜集信息和预测，正如评价对意外事件作出反应的能力一样。在易变的世界中当然不可能存在绝对的安

全。追求绝对安全只能损害其他社会价值,也是难以持久的。在一个演化的世界中,安全并非僵化。实际上,当环境因现实发生变化而进一步偏离良好状态时,企图避免变化从长期来看只会导致更大的不安全。我们为自己的安全所能采取的最佳策略往往是保持应付不测的警觉和反应能力。

既然安全与未来有关,它就永远具有时间维度。有时,时间维度使安全的涵意变得复杂起来。正如刚才所指出的,追求短期安全易损害长期安全。例如,要是人们选举的政治领袖仅仅重视确保政府下一任期内的物质生活标准并拒绝作长远打算,那么他们就选择了长期安全上的巨大风险。因此,对安全的恰当理解需要具有一种可变的时间视野,并要在安全的短期目标和长期目标之间作出权衡,还需要对主观上视什么为安全作出最大化解释,并由此出发进行推论。

如果社会的成员将安全追求放在高于其他一切目标的地位上,那么过一段时间之后他们一定会发现,这是用保守取代了尝试和演化;他们将失去对变革的敏感性和适应性,他们保卫未来自由的手段会遭到侵蚀。当人们丧失了对变革的兴趣和建设性地适应变革的能力时,他们就开始在主观上感到不安全;他们会丧失信心。那时,他们可能会努力抑制竞争和开放,即抑制经常对既有经济地位和社会地位发出挑战的源泉。那时,人们会越来越偏好强加的安全,这会迟滞各种保障长期安全的、真正的适应性调整——如一个资深独立观察者所判断的那样。因此,在分析安全意愿时需要作细心的评估,并在出现某些意外事件时有消除这类不安全根源的准备。

和平和安全：竞争使冲突非个人化

有一些规则能将共同体成员限定于非暴力性的冲突解决方式。当潜在的冲突被这类规则非个人化（depersonalized）时，共同体的和平一般都会得到加强。使个人间或集团间冲突非个人化的一种途径是将要靠政府这种集体行动来决定的领域缩减至最小范围，即将政府的行动限定于保障生命、制度和物质资产，以及建立负责这种政府保护职能的行政机关。而对收入、财产和生产的配置则基本上留给非个人性的市场竞争机制。当这些职能被政治化以后，集体对抗性就极易生根，而政治经营者就可能煽动情绪以实现政治整合。这种局面极少导向内部和平。

市场中的经济争胜有一个重要的功能，即供求双方，无论是个人，还是公司，他们的权势都要受到与其势均力敌者的争夺和遏制。竞争不仅抑制经济权势，而且还抑制源于垄断地位的政治权势。竞争在市场中的另一个功能是使对表现的控制非个人化：卖方付出自利的但也是自愿的努力来满足潜在的买方。卖方若不能获得足以补偿其生产和交易成本的价格——简言之，若不能赢利——一般都会将其失败归结于市场的匿名力量，而不是其他具体的竞争者或买方。这意味着，想索要高价的卖方与想索要低价的买方之间永远存在的冲突被非个人化了。这是一种对确保国内和平和国际关系中的和平都作出重要贡献的环境。

市场这种非个人化制度有助于使冲突变得无害。这方面的一个例子是自由的、撤销管制的劳力市场。如果雇主是受逐利动机驱使的，他们就会雇用那些能为其工资成本提供最高生产价值的工人。换言之，雇主将无视种族、信仰和性别。那些对工人实行区别待遇的

雇主，如搞种族歧视的雇主，将招致利润上的处罚，并可能被一步一步地逐出市场。有人主张，在种族一类问题上实行“积极的区别待遇”政策。那是一种麻烦而昂贵的方式（它是一种难以估量的属性，这种主张的基础是一些有关天生弱势群体的站不住脚的假设；Sowell, 1990, 1996）。与其相比，市场竞争显然是整合一个多样化社会的更有效途径。

来自不同文化背景且很少共同点的人们，只要能在市场中相互交易，就能有益地、和平地相互交往。随着时间的推移，他们有可能相互学习甚至相互尊重并形成好感。相反，政治过程强加的命令和控制往往使事态情绪化并造成分裂，从而被政治主体所利用（Sowell, 1990）。曾在武装冲突中相互厮杀的波斯尼亚人、塞尔维亚人和克罗地亚人就很典型：在政治和解已完全无望的情况下，他们仍能在市场中相互交易。在国际上也同样如此：有些国家的公民共享着不断增长的贸易利益，并且受到约束不能强行施加政治性控制（如关税）；这类国家一般都会认识到维持和平的好处。

竞争被作为一种协调原则得到广泛认可意味着竞争在分配上和其他方面所导致的全部后果都会被接受。只有在具备了这一条件且政治主体始终不进行干预的情况下，经济利益冲突的非个人化才可能出现。一旦特定的主体为限制竞争过程而进行干预（如形成卡特尔），或者运用其权势以进行强制（如建立市场进入壁垒），和平和安全就可能因冲突的个人化、情绪化和政治化而遭殃。

18世纪和19世纪初期的哲学家们当年非常乐观地认为，商贸活动的扩展、转向依靠自我利益和自愿行动的动力机制将增进道德，增加对基本价值的自发信奉，尤其是在社会和平和安全方面（Hirschman, 1977）。但是，后来的观察者们却不可能对交易和冲突的非个人化抱有同样的乐观主义态度。因为，他们所看到的竞争往

往并非势均力敌者之间的竞争，而是有权势的人或集团与无权势的人或集团之间的竞争。竞争往往不是不偏不倚的。这为经济权势从而政治权势创造了地盘，而政治权势又反过来被进一步用于强化市场权势。但是，若因此而得出竞争对和平和安全无益的结论也是错误的。相反，培育竞争应被视为抑制权势集中的一种有效手段。它能有效遏制因集中而滥用权势以危害安全、和平和自由的现象。

运行良好的竞争对个人安全来讲永远是重要的。市场参与者永远面临着经济过程中预见不到的供求变化，所以永远不可能企望完全的安全。而且，人们还面临着因个人原因（如因为疾病或衰老）而不能生产的风险，以及社会经济冲突方面的风险。应付这些个人安全方面的风险必须依靠由私人财富构成的缓冲器和保险。但是，在共同体内也可能形成这样一种共识，即这类经济风险中的一部分应靠集体行动来对付（安全方面的公共供给、社会安全）。然而，想靠压制竞争来排除市场中的这类不安全是行不通的。因为，这只会在更长的时期内导致更大得多的不安全。这种长期不安全源于笨拙的政治干预，并且会强行诱发源于痉挛而非演化的变化。

政府也不能承诺保障所有公民的绝对物质安全。因为这会使整个经济系统变得僵化，使败德行为和游手好闲泛滥成灾。这种政府承诺的成本只能靠税收来集体地、匿名地分摊，而物质安全上的获益则为个人享受。这会造成一种不对称，它将产生出一种不受限制的、无止境的需求，即要求社会的安全供给多多益善。那时，政治利益将驱使这一过程日益密切地注重安全，而偏离其他的基本价值。欧洲中世纪的法团主义城市国家（corporatist city states）*、后中世纪的中

* 据本书作者柯武刚教授解释，中世纪的欧洲城市是由行会（或法团 Corporations）按经济需要以等级制的垄断方式组织起来的。在这种城市中，商人们阻止公开竞争，并规定谁可以生产什么。这是一种由卖方及其政治代表管理和控制的经济。其中，每人都拥有可靠的市场份额和利润，无人尝试创新。关于欧洲的法团主义思潮（corporatism）及其源流，可参阅张静著《法团主义》（中国社会科学出版社，1998 年 7 月版）。——译者

国、20世纪的社会主义制度和福利国家都提供了说明这一点的经验。从长期来看,在这些体制下,靠政治干预保护个人的收入和财富地位无一例外地导致了最终的社会错位、后世的负担和跨世代的不公正。

因此我们必须肯定，只有在安全与其他基本价值之间进行谨慎的权衡,才可能提供安全。而对安全的需求和承诺,也应遵循这样的原则。

繁 荣

繁荣或经济福利也与安全的某些方面有关，首先是与控制满足需要的物质产品和服务有关。繁荣不仅确保着纯物质性满足，而且也确保着文化和精神充实、保健、养老和其他保证舒适生活的事物。作为一种最贴近的指标，繁荣的实现是由人均实际收入和财富来衡量的。但是，通过控制通货膨胀和在一定程度上稳定收入以保障较长时期的繁荣,也是人们在物质福利的题目下所企望的部分目标。

在20世纪中,随着经济增长经验的扩散(见第一章),对繁荣的渴望在世界上许多人的头脑中已经占据了更加优先的地位。看来,与中世纪的欧洲或现代印度和中东的部分社会中对宗教性和精神性目标的追求相比，繁荣在眼下的许多共同体中已占有了突出的地位。

如已经指出的那样，在安全与多数人对经济福利或繁荣的渴求之间存在着互补性和替代性。繁荣，尤其在它使人们得以形成某种财富缓冲器的时候,是增进个人安全的,它使社会能够护卫其安全。但毕竟,保险、抵御外部和内部的冲突以保卫未来的自由、培育确立安全的制度,都是要耗费稀缺资源的。如我们所看到的,当对安全的

需求占上风并损害未来的繁荣时，两者之间无论如何还是有矛盾的。

幸运的是，像自由、公正及和平等其他基本欲望，一般来讲，在总体上会因更好的物质境况而受益。这并不意味着经济繁荣可被等同于幸福，这不过是说，经济繁荣被全世界众多的人视为值得争取的目标。

○ **关键概念**

自由是一个人在其自己拥有的领域内自主地追求其自设目标的机会。这类目标是他自己在不受干预的情况设定的。但个人自由要受制于他人的同等自由。自由意味着没有强制或强制的威胁。在这里，自由永远被定义为免受强制和干预的（消极）自由。

公正指个人和权力机关对相同的事件平等相待，以及对所有人按统一标准（而不是根据个人的立场或所从属的特殊集团）施加管束。这是程序（或形式）公正的概念。它构成了在法律面前平等这一原则的基础。必须将程序公正与**社会公正**区分开来。社会公正定向于人类交往的**结果平等**，而不问人们的起点、运气和努力。社会公正的目的在于拉平收入、财富和其他人类交往后果上的差异。如果它成为公共政策所关注的主要问题，就会动摇程序公正和自由，还会削弱竞争和业绩的激励。

平等与公正密切相关，即人人都应有权获得相似的机会。因此，必须将它与结果平等区分开。

安全与相信人们能在或远或近的未来享受到自由的信心相关。它是不用担心民间主体或集体主体横加暴力干预的自由。制度在某些情况下往往会遏制任意行为和暴力行为，并因此增进着他人的安全。在另一种不同的意义上，安全被等同于社会公正。只要安全被定

位于保护既有的经济地位和社会地位，它都会与自由相抵触。

和平指既没有源于共同体内部的暴力和冲突（内部和平或和谐），也不存在来自外部的暴力和冲突（外部和平）。它与安全的第一个含义有关。

经济福利或繁荣与满足（易增长的）人类物质需要的产品和服务的可获得性有关。●

4.4 环境保护

代际公正与环境

近几十年来，由于地球上和特定地区内的人数都已增加，保护自然和人造环境的要求在大多数国家里增多起来。许多社会批评家主张将环境保护作为一种基本的人类价值，并因此而成为一个基本的政策目标。这应被视为等同于或者更重要于个人自由或繁荣之类的目标。从一个层面来看，可以认为，这种需求是对随过去50年里史无前例的经济增长而来的大量变化所作出的一种反应。这些变化或许是耗尽已知的或易于获得的自然资源存量，或许是日益增多的生产和消费活动所积累起来的、难以消解的遗留物——污水、垃圾和拥挤。生产和消费的增长造成了外部成本，即加于第三方的负担，并大量消耗着像净水那样原先可免费享用的物品。然而，越来越强的环保需求也可能是对连续甚至是加速的变革进行抵制的一种反映。这类变化对个人的调整能力构成了挑战。在某种意义上，环保需求可能反映着对安全的更多渴求。

有些观察者甚至得出这样的结论：经济增长不可能继续下去，因

为它将达到包括清洁空气和净水在内的自然环境的极限；为了有利于保护自然，实际上必须制止不断上升和扩散的繁荣。这一论断基于一种物理学的逻辑。它认为，物质是有限的，它不可能被永久“开采”供人类使用。但这样一种封闭系统的逻辑是以对经济增长源的一种误解为基础的。增长发生于开放系统之中，这意味着该系统是靠创造性知识来开发的。不断上升的生活标准，反映在上升的实际人均收入上，它当然需要使物质分子得到重新配置。但是经济增长的更重要方面在于，有形的物质在被以某种方式重新配置和组合时会获得更高的价值。例如，取自地下的铁在被转变为刀时会得到更高得多估价。国民生产的上升在很大程度上并不是因为从地下开采了自然资源，而是因为人们对资源作出了更高得多的估价。另外，现代经济增长正在大幅度地减少对自然资源的依赖。因为许多资源正在被循环利用，而且需求正在向服务转移。计算机时代正在使丰富的硅成为关键的原材料。这就是为什么一个由 64 位先导科学家组成的专门小组在调查了长期的社会趋势、可能的资源和环境瓶颈之后得出了如下结论：就经济增长而言，不存在任何无法应付的自然资源限制(Simon, 1995)。

这并不是说，在自然资源的供给上，尤其是在能源供给和吸收源于经济活动的垃圾和排泄物上，不存在某些瓶颈。但是，这些都是可以克服的，例如稀缺价格会发出信号以节约和替换稀缺的资源，或者会引发创新技术(Borcherding in Block, 1990, 第 95 - 116 页)。当然，对于特殊的环境问题来讲，这是不是最恰当的解决办法，或者是否采用直接的政策措施更好，仍然没有定论。我们将在后面看到，必须根据手边的环境问题，允许采用私人性和集体性的解决办法——市场或公共政策。

许多对自然环境的关注所以会出现是因为有些人的经济活动对

他人造成了影响，而这些影响不可能被轻易地抵消（各种外部性）。对环境的另一些关注涉及未来世代的利益：我们如何确保未来世代能拥有发展上的自由，从而无须面对突然的、严峻的和难以应付的资源瓶颈，或避免使后代将在其中生存的自然系统趋于崩溃？这一点将环境问题与安全和代际公正问题联系在了一起。毕竟，将一个遭破坏的环境留给后代是不公正的。我们无疑应该将未来世代的类似利益纳入我们的基本价值，并思考如何最好地关照他们。这样来看，保护自然是一个合理的基本关怀。

我们能追求超人类价值吗？

在关于环境的争论中，我们不时听到一种论点，它超出了我们迄今所讨论的问题范围。有的人在讨论环境问题时力图将自然置于所有的人类利益之上。他们视人类为一个独立物质系统的组成部分之一，他们的立论角度是在人类需求与动物、植物及物质世界其他要素的需求之间作纯数量性和物理性的权衡。这个已被贴上“生态原教旨主义”标签的思想流派（Lal, 1995）拒绝本章的论点，即只有对人类的关切和人类的价值才应当成为全部人类活动的尺度。相反，它努力将动物们的利益和生态系统的利益放在与人类利益同等，甚至更高的地位上。例如，它极力宣扬一种关于生态学“预警原则”（precautionary principle）的极端解释，即不应做任何有害于自然环境的事，不论它对人类的其他目标，如繁荣，有多么重要。他们论证说，在对环境的损害是不可逆的时候（例如，物种的灭绝），甚至在受怀疑的有害行为与环境效应之间的联系尚未得到科学证明的时候，就应适用“预警原则”。对自然的保护应当压倒一切，而不管其对人类欲望可能造成的损害，也不顾人类在适应环境破坏上可能采用的各种

选择。这类思维方式已经在有关气候变化的讨论中占据了主导地位。然而,这种方法提出了一些基本的逻辑难题。因为,所有的政策设计都是人脑的产物,而我们只能表达、评估和比较人类的价值。试图排除对人类价值的依赖有可能压制真正的交流,压制协调人类行为的导向机制,并可能启动某些集体专政。

一旦我们不再以人类价值为人类行为的唯一参考系,我们就必须回答,将用谁的价值来取代它们:也许是吃人的北极熊的价值?人类无法与其他物种交流。所发生的一切不过是某些人以他或她知道什么有益于哪个物种为由替该物种的利益辩护。所以,当我们抛弃人类的价值和关于这类价值的逻辑推论,"自然的利益"就会变成某些自封的精英人物主宰人类价值的借口。这些卫道士将自称比别人更了解什么有益于自然保护,然后违背大多数人的意愿,强制实施他们的决策。那时,市场决策中许多人的相互交往——他们关心自由、公正、繁荣、未来的安全,包括未来的资源供给——将被一个精英的专制命令所取代,无论这个精英是如何被选出来和任命的。这样一种专制主义的方法可能侵犯那些巩固和引导社会的基本个人价值。

○ **关键概念**

环境保护是着眼于当代和未来世代的利益而关心对环境舒适性和自然资源的保护。它与繁荣、平等、安全和代际公正有关。它是对道德讨论和公共政策的合理关注。

生态原教旨主义将自然保护置于绝对优先的地位上。这样的自然保护与基本的人类价值无关,并将凌驾于诸如自由、繁荣、安全和公正这类人类欲望之上。●

这段对生态原教旨主义的简短讨论澄清了有关基本价值的一个

要点：基本价值必须永远反映多种多样的、冲突的人类价值，并将所有人类交往与人的观念联系起来。一个人类社会从根本上取决于以人的价值为中心，毕竟这是共同体成员能借以交流其各种意愿的唯一语言。在公共政策中夹带各种非人类的、外在于人类价值的“价值”将使社会分崩离析。虽然这可以使一个超越所有人利益的精英大权在握，但却会摧毁自由、公正、繁荣、安全、和平及这里所讨论的其他目标。

复 习 题

- 对制度和维护社会秩序来讲，基本人类价值的功能是什么？
- 请举出一个你的行动干涉了他人利益的例子。在这种情况下，你的共同体内有哪些约束措施能保卫你公民伙伴的自由？
- 为什么将权势的运用限定于政府主体（暴力从业者）并用集体规则控制它们是有意义的？当黑社会团伙和其他民间暴力从业者不受抑制地流行起来时，在实现本章所讨论的基本价值上会发生什么事？
- 为什么多种选择可能性有益于保护你的自由？
- 请用你所在共同体中公共生活的例子解释程序公正与“社会公正”之间的差异。
- 一个超级名模因遗传的美貌而收入高于女缝衣工一百倍是否合理？如果你认为这是不公平的，你将如何矫正这种状况？这种矫正会破坏自由和形式公正的实现吗？
- 一个受过高等学术训练的专家获得两倍于平均工资线的收入是否合理？
- 在你的共同体内，面包的“公平价格”是什么价格？或者这一概念毫无意义，因为面包的价格不过是一个信号，其作用在于确保那些

想为面包付钱的人能靠这个信号而有效地得到供应？如果面包的“公正价格”被认为应是市场价格的一半，并且应由政府为面包确定所能卖的最高价格，会发生什么事情？

• 能否在一个共同体内确保所有人都能享受同等的生活标准？如果每个人都确信能得到相同的收入，人们将付出更大的努力吗？

• 请讨论一个不能保持内部和平和和谐的社会在实现其他基本价值上可能得到的结果。请用正成为新闻热点的国家实例来说明你的观点。

• 在哪些方面繁荣与其他基本人类价值是可兼容的？你能想出它与其他基本价值不相容的方面吗？

• 为什么我们中的大多数人都渴望保护自然环境？

• 从基本人类价值的角度来看，将“预警原则”的极端解释用于环境保护，而不管是否存在确证的因果关系、是否要付出人性方面的代价，以及是否还有解决环境问题和生态问题的其他选择，代价是什么？

• 如果一个共同体感受到了受伤害动物或植物的利益，并将这种利益与人类的利益等同视之，将发生什么事情？如何才能衡量一个动物或植物的利益？应由谁来进行这种衡量并将它与人类利益作比较？那个特殊的衡量者是如何获得合法性的？如果一个“生态警察”对地球上的每一件事情都运用北极熊或其他非人物种的价值，将发生什么事？如何才能使一个物种的“利益”与代表其他物种利益的价值和谐一致？

第5章　制度：单项规则

制度是众所周知的、由人创立的规则，其目的在于抑制人们可能有的机会主义行为。它们都对不服从行为实施某种惩罚。这类惩罚在特点和方式上千差万别。

我们将讨论已在社会中发展起来的广义制度，例如，习惯、礼貌，以及商人和金融家们创造出来促进其交易活动的多种制度安排。

虽然大量的社会生活和经济生活是由这类内在制度来规范的，但生活于较复杂社会中的人们无例外地发现，用外在制度和正式安排来补充内在制度以达到执行内在制度的目的是方便和有效的。外在规则在政治过程中设计出来，并由承担所谓国家保护性职能的政府机构来贯彻，包括通过合法地使用武力。

恰当的制度有助于降低复杂系统中的协调成本，有助于限制并可能消除人们之间的冲突，还有助于保护个人的自由领域。为了做到这一点，制度必需具备专门的品质，如确定性、一般性和开放性（普适性）。非普适的、为获取具体目标而设计的规则多半无法发挥其协调功能和规范功能，并且往往对规则制定者的知识要求过高。而且，这类规则往往对其所要影响的人的认知能力要求过度——用平易的语言来表述就是：公民们不可能了解和服从数以千计复杂的、针对具体情况的规则和条例。

自然本能不适合于开放社会中的秩序;而要约束那些本能,遵守习得规则已十分必要。

(弗里德里希·A. 哈耶克:《自由人的政治秩序》,1979 年)

公民自由(Civil liberty)是指这样一种人的状态,他受法律和民事制度的保护,能独自将其拥有的全部力量用于自己的福利。

(W. G. 萨姆纳:《被忘却的人》, 1883 年)

我们不可能在人类事物上获得确定性。由于这个原因,要想最佳地利用我们所拥有的知识,我们必须依靠规则。

(弗里德里希·A. 哈耶克:《作为一个"发现过程"的竞争》, 1960 年)

履约不计得失。*

(古罗马格言, 公元前 200 年)

交易无戏言。

(盎格鲁-撒克逊格言, 19 世纪)

5.1 概论:规则和强制执行

本书通篇将制度定义为用于共同体内的、众所周知的规则。它们抑制着人类交往中可能出现的机会主义行为,并无例外地对违规行为施加某些惩罚(North, 1990, 第 3 页; Ostrom, 1990, 第 51 页)。如我们在第 2.1 节中所说的那样,没有强制性惩罚措施的规则是无

* 原文为"Pacta sunt servanda."据柯武刚教授解释,这句格言的意思是,当你签订了一项契约后,你就必须履行这项契约,即使这会给你带来意想不到的损失也在所不辞。——译者

用的。当惩罚不再适用时,制度也就失效了。还应注意,制度是对人类行为的人为约束,而不是自然约束。

我们将首先对制度的几个方面作详细阐述,以解释它们的特点,然后根据制度的产生方式和强制执行方式,讨论制度的各种类型。

囚徒困境

制度——尤其是附属于它们的惩罚——能使人们作出既有承诺能得到切实履行的可靠约定。人的本性是如此,自利的个人经常会满口应承却在后来忘得一干二净或者自食其言。我们的本能在这类机会主义行为中起着很重要的作用,而制度则有助于为了长期的有效协作而抑制我们的固有本能(Hayek, 1979a, 第165-173页; 1988,第11-28页)。因此,人际合作通常都需要有制度框架。制度框架能增加逃避义务的风险,增强互利合作的习惯,达到抑制这种本能性机会主义的目的。

当人们合作时,他们的境况往往优于不合作。这一事实已由博弈论作了分析,并被称为"囚徒困境"(prisoners' dilemma)。这个词指两个囚徒不能串供(合作)的情形。在受审时,每个囚徒都面临一个两难选择,即吃不准到底该拒绝供认以使检察机关无从定罪,还是该坦白以期将全部责任都推给另一囚徒,从而争取改善自己的处境。只要这两个囚徒无法相互合作,他们就都面临着同样的两难选择。如果两人相互合作并彼此作出可信约定,例如相互承诺都不招供,他们就都能得到较好的结局。而在他们无法串供但可能招供以自保时,就会相互揭发,这样两人的境况都将变糟。这里的利害关系可以用图5.1中的矩阵来表示。当人们不能可靠地合作时,往往会出现这

样的囚徒困境。这种情况下,制度将增加互利合作的机会。

		囚徒 A	
		沉默	招供
囚徒 B	沉默	两人都无罪	B 有罪
	招供	A 有罪	两人都有罪

图 5.1 囚徒困境

有一个富于启发性的例子证明了基于适当制度的合作所具有的优越性。它就是冷战的历史和在七、八十年代里得到遵守的限制战略武器协议。只要两个超级大国不合作,他们就都会被拖入昂贵的军备竞赛并面临核屠杀的危险。双方都越来越认识到,某种合作对双方都有好处。所以,他们进行谈判以确定规则、监督程序和对违规的惩罚措施;一步一步,他们建立起了信赖,使合作成为可能,结果化解了他们的囚徒困境,并使核威胁逐步降级。

然而,合作并不总是值得向往的。一种产品的各个供应商也许会发现,通过建立卡特尔,将价格固定在高水平上,对于使自己免于被迫竞争的囚徒困境是有益的。但在这种场合下,从潜在购买者和共同体的观点来看,供应商们的囚徒困境基本上是有益于购买者的正当目标的。正如从审讯者的观点来看,囚徒困境有益于他的正当目标一样。因此,是用制度促进合作,还是用制度阻止合作,要取决于具体情况以及从谁的利益出发作评价。

制度和信任

制度是行为规则,并由此而成为一种引导人们行动的手段。它们通常都要排除一些行为并限制可能的反应。因此,制度使他人的

行为变得更可预见。它们为社会交往提供一种确定的结构。美国的哲学－心理学家安迪·克拉克最近将制度说成是一种为人类选择和学习提供的“外在支架”(in Drobak and Nye, 1997, 第269－290页)。的确,制度促进着可预见性,并防止着混乱和任意的行为。制度协调人们的各种行动,建立起信任,并能减少人们在知识搜寻上的消耗。即使受规则约束的行为并非百分之百地确定,人们仍会觉得它比混乱更恰当,更合理。

制度所反映的事物一般都具有两个特点:其一,它们在过去被证明是有用的;其二,它们是人们为追求其个人目标而与他人交往时所必需的。就这点而言,制度是以往世代所获得的“知识仓库”。在面对永恒的知识问题时,制度使人们在一定程度上相信,他们与别人的交往将按他们的预期进行。如我们在第三章中所看到的那样,信息搜寻是一项困难而有风险的事。而使人们的行为更可预见就降低了信息搜寻成本。例如,依靠恰当的行为规则,与他人作生意的成本或一个组织内的合作成本就会减少。如果没有一个较广框架内的信任,个人往往难以专心致志地利用其专业知识,也很难去新领域中发现知识,结果大量的有益行动永远不会发生(Hazlitt, [1964] 1988, 第53－61页),劳动和知识的分工将不可能,而生活标准将滞留在很低的水平上。

人,单个的和群体的,往往会努力用一个精心构思出来的总体战略为个人的行动建立一套规则框架,并靠它来克服知识问题。为避免在争斗的激烈关头因决策凌乱和协调不良而失败,所有人都会在其战术性的日常决策中严格遵循这一战略,并且将战术性变化控制在该战略的范畴之内。军事行动或商务行动面临着人类的无知,且克服无知的资源又是有限的。而上述方法就是这两类活动中减少信息搜寻成本和协调成本的一个实用诀窍。

在人性的认知局限和其他局限既定的情况下，制度，要富有效率，就必须易于理解。为此，它们应当是简单而确定的，对违规的惩罚应当得到清晰的传达和理解。当规则的数目激增，目标具体而非抽象时，或者当规则体系变得内含矛盾时，情况就不是这样了。任何制度都不应当将人分为三六九等，不应当在不同集团之间亲此疏彼。那样的话，制度很难得到遵守，也无法很好地发挥其节约知识搜寻成本的功能。

关于有效制度的上述基本准则产生出了一个超时代的尺度：总在变化的规则难以被了解，在指引人们的行动上效率也较低。因此，规则应当稳定。这符合那个古老的保守格言："法是老的好"(old laws are good laws)。稳定制度的优越性在于，人们已使自己的优点最佳地适应于老的制度，并养成了近乎本能地遵守它们的习惯。因此，制度的稳定性减少了制度的执行成本，提高了制度的可信赖性，并因此而促进着人际交往。但稳定性的另一面是制度僵化的危险，即使是面临变化的环境也不例外。因此，必须要有一点调整的余地。当规则是开放的，即，能适用于无数未来情境时，就会比情境具体的规则更少僵化问题。但如果新的环境演化了出来，则即使是开放的规则也是需要调整的。

要说明恰当的规则是如何建立信任并且这种信任对于有效的交往何以必不可少，我们可以看一下足球比赛的规则：它们含有明确的条款和对违规行为的强制性惩罚措施，这些条款和惩罚措施管束着球员们的行为。这些规则是简单而确定的（没有各种如果和但是！），因而是易于理解的，抽象的。即，它们不只适用于某一具体的比赛或球员，它们没有时期限制，因而可适用于未来的无数场比赛。由于这些品质，这些规则才能影响球员的行为，或者——如制度经济学所说的——使人的行为变得"规范"，变得易于

预见①。现在,请想象一下没有这些品质的情况。裁判员以一种任意的方式来裁决每一个动作和得分。他不是依据抽象的规则,而是针对不同对象来作裁决。他可能基于私利,偏袒某些球员;他还可能不断地更改不公开的规则。在这种情况下,最好的结果是足球比赛以冲突和混乱告终;最坏的结果则是比赛根本无法进行。即使裁判员接二连三地发出指令,也不可能协调双方的球员。与此相同,没有可信赖规则的民事交往和经济交往很快就会解体。

还可以根据制度的构架方式对制度分类:

(a)它们可以是指令性的(prescriptive),即精确地指示人们应采取什么行动以实现特定的结果,例如从A点移到B点;

(b)它们可以是禁令性的(proscriptive),即禁止某些难以接受的行为类型,例如不要超速行驶或不要偷窃。

禁令性制度的例子有"十诫"中的许多规定,它们排斥某些类型的行为——"汝不应……"。另一个例子是非常著名的希波克拉底誓言(以公元前五世纪希腊医生希波克拉底的名字命名),它要求当医生的人不要伤害病人。这种禁令性规则并不明确地给出有目标指向的、应该干什么的命令,它们给人们留下了自主判断和行动的巨大空间。

这两类制度的结果是,人们的行动得到协调。在指令性制度的场合,这种协调靠有"形之手"和领导者的计划来实现;而在禁令性规则的场合,则靠人们自愿和自发的行动。如我们将在第六章中看到的那样,指令性规则是计划出来的、强制性秩序的必要组成部分;而主要由禁令引导的、受规则约束的行为则是一种典型的自发性秩序,

① 这里的"规范"一词沿用了法学中普遍使用的定义:左右人的行为使之合乎标准的规则。"规范"的这一含义不同于经济学所共同使用的定义:说明事物应如何符合一组价值判断(例如,与实证经济学相对的规范经济学)。

例如市场经济。市场经济的规则是靠“无形之手”来协调人们的。

我们必须强调禁令性制度和指令性制度间的一个重要差异。那些指挥行动的人——发出命令和指示的人——与仅仅排除某些行为类型的人相比，通常需要多得多的具体知识。一个指挥他人行动的人必须了解行动者的手段和能力，还必须了解其所指示的行动可能需要的条件和可能产生的后果。而那些排除某些行为类型的人则只需知道某些行为是不受欢迎的，而将行动的具体细节和对后果的评价留给行为者自己。因此，当行动者由“汝不应……”一类禁令引导时，会拥有较多的自由。

○ **关键概念**

制度是广为人知的、由人创立的规则，它们的用途是抑制人类可能的机会主义行为。它们总是带有某些针对违规行为的惩罚措施。制度要有效率，就应该简单、确切、抽象、开放和适度稳定。

指令性制度主动地指示和命令人们去干什么，它创立一种由领导人强加的行动秩序。**禁令性制度**在干什么上给行动者留下了很大的自由，但禁止某些有害的行为类型(遵循“汝不应……”思路的消极指示)。

囚徒困境描述了这样一种处境：当双方或多方不合作时，他们的处境就恶化；但是，由于另一方或另几方不可能作出可靠约定，每一方就都冒险自行其是。这个词出自一种博弈论情境：两个囚徒被分别关在两个屋子里，不能相互交流。他们处于两难境地：究竟应该拒不招供以求指控他们的罪名不能成立（这要冒其他囚徒揭发自己的风险)，还是应该招供并揭发其他囚徒以求得宽大处理？这种两难境地可通过两个囚徒间的合作来化解。换言之，个人的理性行为会产生对群体不利的结果，而合作则能获益。

囚徒困境还会出现于供应商之间的竞争当中。他们喜欢竞相压价以吸引客户。如果供应商们以前没有相互合作，而现在建立起了卡特尔什么的，则他们作为一个集团的处境就会因此而变好。在这种情况下，囚徒困境是有利于共同体的有益目标的。我们的结论只能是，在有的时候，但并非永远，合作是社会所欢迎的；同时，需要有制度来巩固这样的合作，而且还要防止制度陷入助长不合作的情境中去。●

组织不是制度

我们应当注意，"institution"*一词在日常言语中的一般用法与我们的定义不同。在一般的用法中，"institution"往往被用来表示"组织"(organization)这一概念(它被定义为由生产要素的产权所构成的稳定结合，其持续时间可长可短；这种结合体由一个人领导，追求着共同的目标。请见第九章)。因此，制度经济学家并不称各种银行为"institutions"，因为它们都是商务组织。他们也不会对被送人精神病院的某人使用"institutionalised"**这个词！制度(institutions)是比赛规则，而组织(organizations)是运动员(North, 1990, 第4页)。

但某些制度需要组织的支持。规则可以体现在组织之中。正如某些知识隐含或体现于(被植入)资本物品内那样，制度有时也隐含于组织结构中。这方面的一个例子是家庭。它是一种组织，它满足着其成员的各种目的，并体现着母亲、父亲和孩子们的某些行为规则。某些制度体现着不可言传的知识并与某些组织安排不可分割地联系

---

* "institution"一词有"制度"和"机构"两种含义。作者这里是指"机构"这一含义。但这样的词义辨析无法译成中文，故予以直录。——译者

** "institutionalised"的意思是"被送人专门机构(如教养所、疯人院等)"。——译者

在一起。当我们比较同一行业中的不同厂商时，隐性制度（implicit institutions)的重要性就会变得清晰起来。在同一行业里,常常能看到在最熟练的厂商和其他厂商之间存在着难以解释的生产率差异。这些差异只能被归因于不同的工作惯例(Kreps, 1990)。这些隐性制度有时会被标上含混的名称,诸如“公司记忆”或者“组织文化”。某些制度被植入组织这一事实决定了制度很难被移植到其他组织环境中去。但是，规则的具体化也使得制度知识的所有者能在他们的具体制度安排中索取产权，并能通过运营其他组织来出售他们所拥有的知识。下面的情形就是这方面的一个例子：有些规则是指导如何运营一个诚实、胜任的股票交易所的,而那些操纵某一特殊股票交易所的组织的人往往具有许多非可言传知识；这类知识与指导交易所运营的规则有着极其密切的联系,以至很难想象,这类知识能与那样的组织背景相分离。所以,组织往往使制度具体化,并成为非可言传知识的仓库。这类知识对于这些组织的运转来讲是必不可少的。

当一家成功的公司收购另一家公司时，隐性制度与组织结构之间的联系就会显现出来。那时,必须将在母公司中发展起来的、关于如何运作的工作惯例和其他规则硬加进被收购公司。如果被收购公司没有通过联合和合作学到母公司的隐性制度——以及它们所体现的知识,这次收购就可能失败。

○ **关键概念**

组织是各种资源的结合体。它们具有一定的目的，并在适当的时期内持续存在。组织在一定程度上是由其领导层以层级制方式来协调的。组织可采取商务合伙制或股份公司那样的形式以追求经济性目标,也可采取地区政治组织或全国政府、党派组织或院外集团那样的形式以追求政治性目标。

组织,尽管部分地由自上而下的指令来协调,但它们仍然需要内在规则的有效作用。这类规则中,有许多可以是隐性的。因为,它们经常控制着组织中有限成员的重复行为。这类**体现于组织之中的制度**的例子有既定程序、工作惯例和常规中的诀窍。这类隐性制度中的智慧往往难以被转入其他组织。能否成功地移植这类知识取决于各组织中的人是否相互联合,相互交往,从而他们能够模仿和复制成功的做法。●

5.2 内在制度

内在制度和外在制度

在第二章里我们接触到了内在制度与外在制度的区别。再提醒一下读者,内在制度被定义为群体内随经验而演化的规则,而外在制度则被定义为外在地设计出来并靠政治行动由上面强加于社会的规则。路德维格·拉赫曼(1973)作出了类似的区分。他强调,许多左右我们行为的规则是演化的结果;早在政府被发明出来以前,许多共同体的运转就已经以受规则约束的行为为基础了。因此,内在制度与外在制度间的区别与规则的起源有关,即与它们的产生方式有关。礼貌是内在规则的例子,它向人们传输了共同体成员所遵守的、正确而合乎伦理的准则。由议会或政府机构颁布的民法或交通规则是外在制度的例子。当然,在实践中,内在制度和外在制度之间存在着明显的灵活转换。

对制度还可以根据以下原则来分类,即它对违规行为的惩罚是分权化的、自发的社会反馈呢,还是通过正式的、有组织的机制(正式

制度)。如我们将要看到的,内在/外在的区分与非正式/正式的区分并不总是吻合的。

重要的是制度对人的行动施加强制的程度。内在制度大都诉诸自愿协调。违反内在规则并非没有后果,但要由个人在具体环境中决定接受或不接受违规行为的后果。与此相反,主要依赖外在制度和正式惩罚的强制性秩序留给个人评估具体情况的余地要小得多(Radnitzky, 1997,第 17 – 76 页)。

内在制度如何演化?

大量的内在制度根据经验不断演化并控制着人的相互交往。人们长期保存内在制度,因为有些人发现了它们并觉得它们有益。最初,内在制度使与他人的交往变得可能,而一旦这些行为规则扩散开来,得到了广泛的遵守,就会使这种交往变得更加容易。语言是说明这类演化制度如何作用的极好例子。人类将其能发出和听到的声音组合成各种被称为词的可识别模式,并用语法将词组合成各种句子。这些规则已随时间而演化,它们包含着大量如何交流的知识。一门活的语言肯定不是由任何人设计出来的。相反,它是通过千百万人的交往演化而来的。尝试设计出一种语言的事情,如设计世界语,已证明结果极其有限。即使是用一套由权威机构监督的外在规则来补充语言的内在规则,如法兰西学院之于法语*,其结果也往往是无效的或被视为笑料。社会的内在运转所产生的制度不出自任何人的设计,而是源于千百万人的互动。还有一个例子能说明内在制度的这种产生方式,这就是诚实社会中的一个习惯——不讲真话的人会

* 关于法兰西学院与法语的关系,可参阅法国让 – 波尔·卡皮著《法兰西学院》,见法国大学出版社《我知道什么丛书?》的中译本,商务印书馆,1997 年。——译者

遭冷落。这种习惯的起源无疑与谎言给人误导、增加他人成本和破坏信任这一事实有关。勿撒谎和勿机会主义地行事这一规则是靠将违规者逐出社会交往的方式得到维护的，它典型地属于一种完全非正式却非常有力的约束方式。说明内在制度如何作用的一个近例是这样一项新的非正式规则，即不在互联网上主动发送大量商业广告。虽然这样发送广告对广告商来讲可能极为便利，但这会堵塞电子邮件接收者的电子邮箱，这是一个严重的问题。当该规则被偶然破坏时，发送源往往会被来自部分接收者的报复性邮件淹没。人们通过这种"以牙还牙"的反应，向发送者表明，这种送上门来的交流可能是何等地令人讨厌。这些规则已经内在地形成并非正式地获得了维护。因为互联网并不受任何一个中央权威的管束。

这样的内在选择过程不仅在社会中普遍发挥作用，而且也在经济交往中发挥作用。只有某些基本的规则得到尊重，例如人们能保有其在交易中赢得的利润（尊重产权），而且有关的制度广为人知并得到广泛遵守，市场才能运转。下面的情况就是内在经济制度的例子：在一些特殊的市场中有一种惯例和规则：已公告的价格不得更改，或一旦敲定一宗交易后就不得再作任何进一步的价格协商。如果有人试图在交易拍板之后重开谈判，那么对他的惩罚就是完全不与他作交易。还可以给出的雇佣合同的例子。只有当关于许多工作惯例的制度获得广泛认可和遵守，且违规行为将受惩罚时，雇用合同才能起作用并令工人和雇主都感到满意。

只有当认可一项经验的人数超过一个临界点之后，该经验才会转变为一项内在制度。制度有可能始于一个受益于某些统一安排的小团体内部，如准时偿还贷款的惯例。一旦这一规则的益处变得明显起来，该规则就会被更多的人采用。因此，成功的制度会向越来越大的参与者群体"殖民"。另一方面，被发现再无益处的制度——诸如

绅士靠决斗来维护其名誉的欧美制度——将丧失其认可人数的临界点，因为在消除对一个人名誉的伤害上已采用了另外一些方式。因此，内在制度服从于渐进的演化过程。它们变化，被认可或被抵制(选择),其中有些达到了认可人数的临界点。正如印度作家 V. S. 奈保尔曾极其贴切地指出的那样，被发现不适应变化环境的内在制度会——通过"千百万次微小的反叛"——得到改正。

内在制度在构建社会交往、沟通自我中心的个人和实现社会整合上的重要性早已被哲学家和社会科学家们所认识。远在 2500 年以前，中国哲学家孔子(公元前 551 - 前 479 年)就强调了他所谓"礼"这种事物的重要性,"礼"创造和谐而可预见的人类行为,并使许多人能靠有限的资源在有限的区域内共同生活。法国社会哲学家,夏尔·德·孟德斯鸠(1689 - 1755 年)承应了古罗马以 mos maiorum 而闻名的不成文法制度。他在《论法的精神》这部专著中突出了习惯(mœurs) 的重要性:"虽然贤明的人可以有他们自己制定的法律，但是他们却拥有一些他们从未制定过的法律。" 大体在同一时代写作的盎格鲁 - 撒克逊哲学家，如约翰·洛克(1632 - 1704 年)、大卫·休谟(1711 - 1776 年)和亚当·斯密(1723 - 1790 年),也强调一个社会的制度框架必须以演化的内在制度为基础。有意识制定的、立法通过的规则,以及由政治过程决定的制度的整个架构,都必须以内在制度为基础。在现代，最有力地强调相同观点的人是弗里德里希·A. 哈耶克(1973; 1976a; 1979a, "Epilogue", 第 153 - 208 页)。

内在制度的不同类型

将内在制度分为四个较宽的、有时不无重叠的类型是有好处的。这四类规则在监督遵守情况和惩罚违规行为的方式上各有不

同。

1. 习惯(conventions)这种规则的便利性毋庸置疑,以至人们基本上都能出于自利动机而自动地服从这类规则。例如,人们遵守某些词语的定义和语法规则,因为使别人理解自己是人们自身之利益所在。市场中,在用年度百分比表示利率和用货币报价方面所形成的默契,是基本上自我执行的习惯的另一些例子。一个菜贩子,如果试图用苹果的分量来表示其全部蔬菜价格(这在理论上是可能的),他将很快发现,这样会做不成什么生意!因此,人们遵守习惯是因为这样做显然是合算的,并且如果他们选择不遵守习惯,就会将自己逐出交往。

2. 内化规则(internalised rules)是内在制度的第二种类型。人们通过习惯、教育和经验习得了规则,并达到在正常情况下无反应地(条件反射,见第三章)、自发地服从规则的程度。因此,人们已将许多规则转化成了个人偏好,并始终一贯地运用着这些规则。这样的内化(或被习惯了的)规则构成了像道德那样的东西。你不应撒谎,你应当按时还债,都是人们已经习得的、多数人像条件反射般服从着的行为规则。因此,内化规则既是个人偏好又是约束性规则。在激烈纷争中,它们作为规则而发挥作用,使人们免受本能的、短视的机会主义之害,并常常减少人们的协调成本和冲突。对违反内化规则的典型惩罚,我们称之为内疚(另一种说法是,人们承受心理代价)。

这些惩罚可以通过与超验观念或某些象征联系起来而得到加强。例如,镶嵌行业中"你不应偷窃"的伦理规则已成了一条戒律,违反它就是亵渎神灵(Hazlitt, 1988,第342-353页)。如亚当·斯密所指出的:"宗教,即使是其最粗糙的形态,都支持着道德规则。这种现象比出现人类理性思考和哲学的时代要早得多。"(引自Hayek, 1988,第135页)在东亚传统中,尤其是在儒家学说中,对道德教育给

予了高度重视。这使年轻人将人际行为规则内在化。由此,使社会成员被根深蒂固的道德制度所浸透,看上去他们是在自愿地接受制度的约束,或者至少无需大量依赖法律规则和程序。

内化规则鼓励反射式服从并能得到很高程度的遵守。它的一个好处是使社会成员节约协调成本。如果一个社会中,人们已经内化了诚实品德,社会的成员就都能自发地保持诚实。而如果一个社会中欺骗成风,各类主体就会终日揣摩在眼前的情况下自己是否能骗人而不受惩罚,以及自己可能面临什么样的不利风险。两相比较,前一种社会里,行为主体的决策成本会较低,也较少面临"意外事故"的风险。另外,如果信任依赖于明晰的、相互的契约,而这种契约又必须依赖协商和监督,那么与之相比,建立可信赖的内化规则也是节省成本的。

3. 习俗和礼貌(customs and good manners)是内在制度的第三种类型。违反这种制度并不会自动地引发有组织的惩罚,但共同体内的其他人都会非正式地监督遵守规则的情况。违规者会落下不好的名声或发现自己被社会排斥,在极端情况下,甚至会遭到谴责或放逐①(Benson, 1995, 第 94 - 96 页)。例如,在东亚家庭中,常常不许做了错事的孩子进屋。西方的惩罚一般基于另一种排斥:做错事的小孩一般被"禁止出屋",不能与外面的朋友们见面。不懂礼貌的人往往会陷于孤立。被排除出群体可以是一种极其有力的惩罚。例如,一个澳大利亚土著人或美洲印第安人,若被其部落开除,极可能等于被判了死刑,因为个人很难在团体以外生存。同样,一个国际货币交易商如果不遵守外汇交易中的不成文规则,会丧失他或她的声誉,那样

① 古代雅典从公元前 487 年起,用放逐政策来惩罚某些不端行为。雅典公民将被提议放逐五至十年的人的姓名写于碎陶片(ostraka)上;当陶片达到足够的数目后,那个人就会被放逐。

他或她就不能继续从事这一行当，他或她很快就会找不到契约伙伴。这种习惯性制度的另一些惩罚方式是，做错事的当事方将丧失重复业务。这通常是一种较重的惩罚，因为搜寻契约伙伴相当耗费资源，所以多数交易都不是一次性的（once-off），而是发生在既有的双边关系之中。只有在“终局博弈”（end game）中才不会有这样的惩罚。许多交易正是出于保留惩罚的目的才按重复博弈的方式来组织。习俗还可以通过契约伙伴提供“人质”的方式得到加强，比如，订了货又退货，就会丧失定金。另外，如果一个人销售伪劣产品，其声誉就会受影响。这也可以是一种“人质”。一个人的内疚会因羞辱而强化，羞辱使违规者难逃丢面子的惩罚。这在内在制度中，既可算第三类，也可算第二类。东亚人比欧洲人更多地依赖这类惩罚，这可能是因为他们曾长期较难依赖外在制度中正式的、外在的惩罚。

4. 正式化内在规则（Formalised internal rules）是第四种类型。这种规则虽然是随经验而出现的，但它们在一个群体内是以正规方式发挥作用并被强制执行的。共同体内在地创造大量法律，然后由第三方以有组织的方式在其中间执行法律。这些第三方可以是审判官（澄清规则和阐明可能的惩罚措施的人）和仲裁人（就解释和惩罚作出有约束力的决策的第三方）。一个行业的自我管理就是这方面的一个例子。尽管经验也许已经证明足球比赛是以已正式化了的规则为基础的，但这些规则根本不通过公立法庭来执行。相反，规则的执行要依赖于足球联合会，由它来作出裁决并实施惩罚。这一过程相当正式，却并不依赖独掌暴力的政府。相反，运动团体依赖于正式的内在惩罚，如将违规的俱乐部逐出竞赛。因此，由审判员就什么是违反职业标准的行为作出裁决，能以一种正式化方式维护内在规则。在多数国家中，贸易和金融业都是以这类由商人和银行家们创造出来促进其事业的内在制度为基础的。例如，东方的集市和欧洲的市

场都已建立起复杂的商贸规则，并由共同体的领导人或被选定的市场仲裁人来解释和正式地执行。

这类内在规则还有一个例子。国际贸易依赖商人法（lex mercatoria），这类法常常由行业协会和仲裁人来执行，而不是由一个跨国权威机构来执行。在促进商务活动上，这样的内在制度往往比外加的、靠政府执行的法律有效得多。因为行业成员的自我监督和正式执行是由通晓特定时间、特定地点和该行业的情况的人来承担的，而外部裁判者一知半解，很可能在其裁决过程中引发意外的不良后果。

非正式的内在制度和正式的内在制度

内在制度的前三类都是非正式制度。在这些制度中，对违背社会预期的行为施加的惩罚都不通过有组织的方式来定义和运用，它们都是自发产生的。而第四类内在制度却是正式制度。在这种制度中，对惩罚的规定和实施都要通过有组织的机制。因此，区分正式内在制度和非正式内在制度，要看其实施惩罚的方式：是有组织的（正式的）还是无组织的（非正式的）。

前两类非正式内在制度一般都必须要有一定程度的自律。它们都是自我执行的（self-enforcing），不论这是出于自利目的，还是出于避免内疚的目的。它的一个副产品是，个人在行动中会半自动地为他人利益着想。在这些制度性控制机制得到普遍采用的环境中，后两类内在制度以及正式的法律控制和行政管制都不是很必要的。

自发地服从内化制度对个人自由极为重要。当人们受到教育，要约束自己并通过自律摈弃机会主义行为时，他们就能免受源于规则的、正式的强制性惩罚，从而享受到更大的自由。在一个人们能追

求其自设目标的社会中，良好的自律和内在化的行为准则能极大地促进有效的相互交往。

○ **关键概念**

内在制度可以是：

• **非正式的**，即未得到正式机制支持的，如：

——**各种习惯**，这类规则对于行为受其控制的个人有明显的、直接的好处，而违反这类规则会损害这些个人的自我利益；

——**内化规则**，违反这类规则将主要受到内疚的惩罚；

——**习俗和礼貌**，它会受到来自他人反应的非正式惩罚，例如受排斥；

• **正式化的**，由某些社会成员以有组织的方式实施惩罚。

再重复一遍，制度的**内在性**和**外在性**之间的区分与制度的起源有关，而制度的**非正式性**和**正式性**的区分则与实施惩罚的方式有关，即与惩罚究竟是自发地发生的还是有组织地发生有关。

第三方强制执行（third-party enforcement）出现于正式的内在制度中。这种制度里，执行制度安排的程序中包含着审理者或仲裁者。例如，当一方不服从一项交易规则，要请一位仲裁者来解决冲突时，就可能出现第三方强制执行的情形。

（当政府机构作为审理和执行的第三方介入纠纷时，第三方执行的情形还会出现于外在制度中。）●

非人工设计物

内在制度可以有很高的效能，它常常足以使极其棘手和复杂的

情形变得井然有序。我们已经提到过一个引人注目的现代例证：管理一个已经连通全人类的最大网络，互联网。它最初是由美国国防部作为无中心和无权威机关的计算机网络而建立起来的，其目的是要使分散单位间的通讯在指挥中心遭受核攻击之后仍能保存下来。由于其能力未得到充分利用,互联网便向大学开放,后来又向商务用户开放。到 1997 年,估计互联网已经在全球连通了 2 500 万个用户；它生机勃勃地成长着,却只需很少外在的和强加的规则。然而,用户之间的通信是有序的，某些内在规则已经发展起来并得到了普遍的遵守。这些内在规则中,有些是对参与者直接有益的惯例,如恪守电子邮件地址书写格式的约定。其他的规则是一些自发演化出来的规矩，如不在网上赠送垃圾邮件以宣传商业性物品和服务的非正式规则。凭借这些非正式手段，各大陆的千百万人以及用世上各种语言进行的交流都服从着使这一新颖巨型网络有效运转的内在制度，这不是奇迹吗?

对人类交往至关重要的内在规则并非人为设计或外在权威进行强制推行的产物。如哈耶克所指出的，它们构成了我们文明中的一个重要组成部分：

> “如果我们称人类文明完全是自觉理性或人为设计的产物，或者当我们假定，我们一定能够周密地再造或保持我们在不了解自己所作所为时建立起来的一切,那就是在吹捧我们自己。尽管我们的文明是积累个人知识的结果,但它完全不是靠明确地、自觉地组合任何个人头脑中的这类知识来实现的，而是靠这类知识的具体体现,如靠我们并不理解但却在运用着的各种符号,靠习惯和制度,靠工具和概念。因而,社会中的人永远能够从他或任何其他人都不可能完全拥有的知识体系中获益。在人已取得的最伟大的成就中,有许多成就并不源于有自觉目标的思想,

也很少是周密地协调众多个人努力的结果，它们是一种过程的产物；在这种过程中，个人扮演着他永远不可能完全理解的角色。这些成就高于任何个人，因为派生这些成就的知识体系完全超出了单个头脑所能掌握的范围。”

（Hayek, 1979b, 第 149－150 页）

因此，内在制度包含着大量经过精炼和检验的先人智慧。由于许多内在制度是非正式的，并在社会里不断演化，所以就具有某种灵活性优势。在出现新情况的时候和场合，它们允许试验和重新解释。这样，内在制度通常有能力根据实践和被认可的情况进一步地演变。它们总是经受着共同体成员以分散方式进行的检验。由于有许多人参与，变革大都是渐进的，缓慢的，因而是可预期的。因此，即使一共同体内有足够多的成员不遵守老规则并按不同的模式行事，从人类经验中演化出来的内在制度仍具有适应变化的先天优势。内在制度有时也被称为“软制度”，因为它们留下了变异的余地，而且附属于内在制度的惩罚在许多时候是可变的。这增强了它们的演化能力。

内在制度还有一个连带优势，即它们能被灵活地用于可少量变化的环境。因此，内在制度有一种按具体环境定制贴切解释和惩罚措施的能力。这往往能弥补它们有时在明晰性和透明性上的缺陷。当内在制度的自我执行机制失灵时，可诉诸的惩罚多种多样，从友善的责备到指责或训斥——这些都不如放逐或正式的第三方执行那类惩罚那么严厉。

内在制度的惩罚还可能掺杂同情和遗憾。这种态度意味着，所有人都难免犯错误，但一个社会要想运转就必须坚持一定的准则。所以，内在制度可以被视为“文化粘合剂”的组成部分，它保持着群体的整合（Elster, 1989）。由于内在制度会演化，它们就成了道德论说

的重要组成部分。这种论说使制度和共同的社会价值得以与环境和经验保持合拍。

5.3 外在制度和政府的保护职能

外在制度的定义:设计和执行规则的政治行为

外在制度不同于内在制度。它们是由一个主体设计出来并强加于共同体的。这种主体高踞于共同体本身之上，具有政治意志和实施强制的权力。外在制度总是隐含着某种自上而下的等级制，而内在制度则是被横向地运用于平等的主体之间。对违反外在制度的行为所施加的惩罚永远是正式的惩罚，并且往往要借助于运用暴力。在许多社会中,政府都已获得了运用暴力的合法垄断权,例如依靠警察、法庭和监狱系统。反过来,政府又要负责用非暴力手段控制专门的合法暴力从业者(the professionals of legitimate violence),这种控制往往通过正式规则和财务控制表现出来。因此，外在规则的本质特点是,它的惩罚掌握在某种高于共同体的主体手中①。

根据外在制度的内容和目标,可以将它们分为不同的类型:

- 外在行为规则(external rules of conduct)的目的在于用类似内在规则的方式约束公民的行为。它们由普适的禁令性规则构成,并被包含于多数国家的民法、商法和刑法之中(Hayek, 1973, 第131-139页)②。

---

① 有些作者将我们称之为外在制度的规则等同于正式制度。但是,有些内在制度及其惩罚措施是由第三方以有组织的方式加以运用的。所以,那些作者忽略了这类正式化内在制度的存在。

② 私法和商法中还含有大量正式的指令性规定,它们的主旨是促进交易活动。

• 第二类外在规则是具有特殊目的的指令（purpose-specific directives），它们指示公共主体或民间主体造成预定的结果。这样的制度可以被包含在成文法当中，但在许多国家里，它们主要出现在基于更一般的授权法（enabling legislation）的细则之中。它们在知识问题上有很高的要求，因为它们是指令性的（见前面）。

• 外在制度也可以是程序性规则或元规则（procedural or meta rules）。它们针对各类政府主体，指示它们如何行事和应做什么（行政法）。这类制度中，有许多是以保持规则体系的内在协调为目标的（见第六章）。程序性规则在使外在行为规则有效上具有极其重要的作用。例如，保护公民在一般情况下免受警察暴力侵犯的规则将要求对警官在各种具体场合如何履行其职责定出严格的程序指示，以减少他们在掌握信息和制定决策上所承担的任务。

○ **关键概念**

外在制度是由统治共同体的政治权力机构自上而下地设计出来、强加于社会并付诸实施的。外在制度永远是正式的，它要由一个预定的权威机构以有组织的方式来执行惩罚。外在制度往往以非限制性的抽象方式起作用，如私法适用于无数的个人和情形。外在制度对社会成员的行为具有规范性影响，尤其是当它们与通行的内在制度相一致时更是如此。

专门指令（specific directives）针对具体目的或后果，即它们并不普遍适用。这方面的一个例子是个人必须以所得税的方式向国家交纳一定个人收入的规则。

程序性规则是政府行政机关在促进各政府主体间的内部协调上所必需的。它们包含在公法之中，构成了多数法律和宪法本文中的重要组成部分。但与私法不同，它们针对的不是公民，而是政府主

体。●

在多数共同体中,内在制度引导着成员的多数行为。然而,尽管内在规则在多数情况下都很有效,但实际上所有复杂的大型社会也都采用了外在制度。这是因为,在一个复杂的大众社会里,内在制度不能排除所有的机会主义行为。其原因之一是人们常要与其再也见不到的陌生人打交道,因而许多非正式惩罚(诸如以牙还牙、放逐、名誉受损)在防止机会主义行为上是无效的。在这样的社会里也更可能出现囚徒困境。所以,要支持合作行为,正式规则是有用的。

在人类历史上,外在制度出现得相对较迟。它的出现好像并不与农业和畜牧业的发明——它们使尊重土地、牲畜及其产品的私有产权成为必要——同步,而是与立法者、法官和正式政府的出现同步。

虽然外在制度依赖于政治决策程序和政府,但这并不意味着政府拥有外在制度。更多的是,政府机构仅只编纂了原先已经存在的法律。在这方面,有一个很有趣的古德语概念,Volksrecht,意思是,法律属于民众,而统治者不过是保护和培育法律。还有,在11世纪的卡泰罗尼亚*有一部著名的中世纪法典,被称为utsages(习惯法),意思是"民众的标准惯例"。因此,虽然权威机构是外在制度的护卫者,但它们是为共同体中的所有人服务的。外在制度可以通过正式的政治程序产生,如制宪和立法;它们还可以通过行政法规产生,如政府根据一些更广、更一般的授权法颁布某些规章。在有些国家里,外在制度还越来越多地受对既有法律作出新解释的法官的左右。在盎格鲁-撒克逊国家里,因有习惯法传统,"判例法"(judge-made law)司空见惯。

---

* 西班牙的一个地区,位于西班牙的东北角,紧靠法国和地中海。——译者

由政府建立规则的理由

也许有人会问：与严格地依赖内在规则相比，外在性的政府机构在建立和执行规则上有什么优越性？集体性、政治性的规则制定和规则执行有下列若干优点：

（a）既有的习俗和习惯很可能意义含糊，未得到足够清晰的阐述，也未被足够广泛地了解。外在制度可能更易于被认识，从而节约着人们的信息成本。如果内在制度由官方编纂出来——正式地记录下来并用法令予以公布——它们就会更有效，惩罚也能得到更明确的规定。这增强着制度的规范功能。因此，许多立法者都因编纂了既有的内在制度并颁布了外在性法律而受到颂扬。例如，汉穆拉比（公元前约1866－前1728年，美索不达米亚）*、摩西（他可能生活于公元前约1225年的埃及和巴勒斯坦）**、梭伦（他在雅典编纂了法律，公元前约630－前560年）***、罗马的十人执政官（一个十人委员会，他们在公元前451年受命记录既有法律），以及阿育王（他可能在公元前238年死于印度北部）****。使制度正式化，并附上针对违规行为的正式惩罚措施，以强化制度，在改善人类境况上常常很有效。这样的法律创建工作使人们更难以健忘、懒散、不诚实或疏忽的

---

* 古巴比伦王国的国王。他统一两河流域，实行中央集权统治，颁布有著名的《汉穆拉比法典》（亦称"巴比伦法"）。——译者

** 公元前13世纪希伯来人的领袖。传说由他制定和解释的"摩西十诫"对犹太教伦理产生了深远的影响。——译者

*** 古雅典的政治改革家和诗人。公元前594年出任首席执政官，推行政治改革（史称"梭伦立法"）。——译者

**** 亦译为"阿输迦"，意为"无忧王"、"天爱见喜王"。公元前三世纪印度摩揭陀国孔雀王朝国王，在位期间统一了除半岛南端外的整个印度。他立佛教为国教，并在全国颁布敕令和教谕。——译者

方式行事。这使我们想起美国政治家詹姆斯·麦迪逊（1751～1836年),他早在1788年就说过:“如果人们是天使,就无需任何政府。”

(b)共同体成员根据内在规则进行自发的裁决有可能是任意的,可能带有很大的偏见和倾向性,例如在执行规则时可能会偏袒富人、名人和美人。为了限制任意性和偏向性,共同体的领导人,其声誉系于“公正”的得失,会被选为裁判者。“公正”在这里是指他们不偏不倚地保护人们,使人们免受他人的强制,并在法律面前对每个人一视同仁。裁判者们可以公开地发展和制定其据以裁决冲突的规则,包括那种现在被称为“正当手续”(due process)的程序性规则。外在规则的制定响应了这样一种要求,即不仅必须做到公正裁决,而且必须让人看到将会公正裁决,以便对人们的行为产生规范性影响。

这样的裁决并不必然要求有一个政府,但是,为独立裁判的开支提供经费往往使政府出钱变得较可取。因为,非正式地产生的裁判者和无财务独立性的裁判者都可能成为贿赂诱惑的牺牲品。另一方面,已经证明,依靠税收的裁决者所具有的物质独立性在抵制裁判者腐败上,是一种很虚弱的堡垒。所以,外在制度将有一个巨大的优越性,它强化着对司法行政机构中的裁判者的监督(Benson, 1995)。实现这一目的的一种外在制度设计就是设置若干层法院。只要低级法院的法官们不愿意看到他们的裁定在向上级法院上诉时被推翻,他们就受到了控制。

(c)当必须执行判决时,可能会发现,像羞耻或自发的共同体行动那样的非正式惩罚很难令人满意——只要想一下发自极端愤怒的情绪化行为,诸如暴民统治、私刑或自发地逐出共同体就可以了。假定存在有人谋财害命的可能性,那么任命“暴力从业者”(警察、典狱官、军队等)是很有好处的。他们得到授权,能用在共同体内被认为与罪行相当的刑罚来实施合法的惩罚。这么做的根据是,政府应当

垄断暴力的运用(除了极少数正当防卫的情形)。同时,这种垄断应当由掌握政治权力的人用非暴力的制度化手段来加以控制。当然,永远会存在一定程度的危险,即"暴力从业者"会为自己的目的而使用其技能和设备(委托-代理问题)。因此,必须禁止执法主体按其自己的考虑行事。多数共同体都已发现,将暴力从业者转变为政府主体并找到监督他们的非暴力手段,能最有效地实施这样的控制①。

(d) 制度的一个重要方面是它们允许人们作出可靠的契约承诺。在某些环境中,需要有第三方来使契约承诺具有可信赖性,而当政府机构变成这样的第三方时,就能运用这种正式执行的武器。

(e) 集体行动优于私人行动的第四个方面源于前面所讨论过的"囚徒困境"。我们已经说过,合作常常是有利的,但它往往需要借助以政府为后盾的制度而得到强化,以变得充分可靠(Buchanan, 1975; North, 1990)。相争的氏族沦为不停冲突的囚徒会苦不堪言。在某种像政府那样的外在权威之下,他们则能靠合作过得更好。通过摒弃冲突,可以说,他们将收获一种"裁军租金"(Buchanan, 1975)。如果能有一个像统治者那样高踞中央的第三方支持化解囚徒困境的交易,往往会使这种合作承诺变得更可信赖——和平也能得到更好的保护(Axelrod, 1984)。

(f) 由政府建立和执行规则的另一个密切相关的理由是所谓"搭便车"问题(Olson, 1965)。在实践中,有些资产具有不可分割的成本

---

① 我们可以顺便指出,政府承诺保护个人并非必然意味着与保护公民有关的所有事务都必须由政府来控制。例如,中世纪的冰岛(约930-1260年)就通过一个政治组织来立法。议会外在地制定了许多规则,有一个外在性的司法系统解释那些法律并就具体的法庭案件作出裁决。这两个机构都是靠公费维持的。然而,法律和法庭判决的执行却掌握在私人手里:人们在获得于其有利的裁决后,可以合法地雇用私人警察来执行这项裁决(Friedman, 1979; Eggertsson, 1990,第311页)。

或效益。当很难排除他人染指这种效益时，我们所拥有的就是一种共享品*。如果一个公民建立了一支维持共同体内部和平的警察部队，他是不可能阻止其他公民成为和平受益者的。该公民须耗费很高的固定成本来维持一支有足够力量的警察部队，而其他公民则可在首先提供警察保护的人负担费用的情况下享受无偿服务。在这种情况下，警察保护的供给不可能充分。于是，结论就是使警察国家化，并靠强制性税收为供给这种保护提供经费。同样的理由也适用于用军队保护共同体外部和平和主权的情况。在这种情况下，仍然是，国有化——通过政府的外在组织和借助外在制度的控制来分摊成本——在抵御外部侵略这种共享品上防止搭便车并导致更好的供给(在第 10.1 节中将更深入地讨论共享品问题)。

(g)关于政府为什么涉足制度的设计和推行,文献中给出的另一个理由是"公地灾难"(tragedy of the commons)。在这种情境中,如果共同体的成员都单独行动，就会发现他们自己陷入了一种特殊的囚徒困境。一个群体的成员都要利用一项共有资产，例如都要到一片共同体拥有的土地上放牧他们的牛。只要资源相对于需求来讲是丰裕的,牧场就不会稀缺。但是,当由于如人口增长等原因而致使用者的人数增多时,就必须对放牧实施配给。在较小的共同体中,内在性非正式约束在资源配给上一般都很有效。因为在小社会里，人们彼此熟识,相互见面,自发执行能在个人层面上非正式地起作用。人们已经发现，在 50~70 人的团体中，非正式约束一般都能令人满意地

---

* 原文为"public goods",国内一直译为"公共物品"。但厦门大学的杨志勇指出,这个词是指可共同消费的东西,因此用"共用品"来译"public goods"是再准确不过了;张五常和吴敬琏都主张用"共用品"来译这个词(见《经济学消息报》1998 年 1 月 16 日四版)。另外,王绍光在《分权的底线》一书中将"public goods"译为"共享物品"(《分权的底线》,中国计划出版社,1997 年,第 10 页)。由于 Public Goods 中包括国防、社会治安等对象,不宜称"用品"或"物品"。所以,参考杨、王二位的意见,本书将"Public Goods"译为"共享品"。——译者

发挥作用（Hardin, in Henderson, 1993, 第88－91页；Ostrom, 1990）。如果群体变大，关于个人行为的信息及对个人的非正式约束（如使他们名声扫地）就不足以抑制对公地的过度利用。结果，在我们的例子中将会出现过度放牧和土地退化。在这种情况下，某种执行外在规则的权威机构就很有好处：在我们的例子中，政府机构可以对放牧施加限制。另一个办法是将公地划分为用围栏圈起来的私有财产。

（h）解释外在制度和集体行动在某些情境中更可取的另一个理由不得不涉及这样一个事实，即内在制度在发挥作用时往往要依靠歧视和排外。实际上，内在制度要想发挥作用，就必须对外部人和内部人有所区别。只有那样，实施排挤的惩罚措施才可行。商人和金融家们经常建立复杂的内在规则体系作为其业务活动的基础，并通过将网络的益处限定于网络成员的办法来执行这些规则。这方面的例子有，管理威尼斯、佛罗伦萨、纽伦堡、法兰克福和阿姆斯特丹间贸易的中世纪欧洲商人和银行家；著名的香槟交易会*；经营沙漠商队贸易和集市的阿拉伯商人；以及远东的当代华人家庭网。无数人加入了这些基于内在制度的网络，这些网络能以较低的成本进行大量高风险生意。但是，只有在参与者人数有限且违规者能被排除掉的前提下，这些网络才能起作用。因此，排外性和小规模是这类网络中的内在制度发挥作用的必要条件。在某些环境中，这一点也为各种垄断和排除有益的外部竞争者铺平了道路。经验显示，在个人网络式的贸易和金融业中，非正式的内在制度只能将经济发展推进至一定的水平。超出这个水平后，外在制度和起保护作用的政府就显示出了规模经济，并能保障所有进入者都获得公正、开放的市场机会

---

* 该“香槟交易会”（Champagne fairs）存在于12—13世纪法国的纺织地带，靠近低地国家（卢森堡、比利时、荷兰），当时吸引着来自西欧各国的商人。——译者

(North, 1990, 第 48 – 53 页)。对于现代的、开放的、扩大的市场来讲,其基础结构需要的是惩罚,而不是"自己人"(private ones)。另外,在造就一种开放秩序和实现更广泛、更具活力的劳动分工上,某些设计出来的正式法律和一个正式的司法系统是更有效能的,这一点已经得到证明。

这些环境因素导致由政府来外在地推行和执行制度,导致詹姆斯·布坎南所说的"国家保护职能"(Buchanan, 1975)。承担保护职能的政府关注外在制度的设计、推行、监督和强制执行,以促进有效而公正的品行①。

已经证明,通常由政府设计和实施的制度中,多数在原则上也能靠内在的非政府制度来发展和强制执行(Benson, 1995; Benson, 1997 in Radnitzky, 1997, 第 17 – 76 页)。例如,对足球这类体育运动中的欺诈和暴力案件,可以由调查事件并实施惩罚的正式体育团体来有效抑制。然而,外在制度往往更加有效,虽然并非永远如此。以上所列各点涉及了在保护行为规则上采用政府行动的各种理由,但不能将它们理解为,我们在说替代政府行动的其他办法都不可行。这些理由仅仅是说,在某些情境中,与纯粹依赖私人行动相比,集体行动大都具有相对的优越性,并能使共同体获得规模效益。

外在制度通常作为必要的强制性后盾服务于社会的内在制度。但它们也可以取代内在制度。如果试图用外在制度来取代一个社会的所有内在制度,就会出现问题——就像 20 世纪的各种专制政体的情形一样,它们推行越来越多损害市民社会内在运转的外在规则,监

---

① 这当然并不是现代政府的仅有职能。其他的政府活动还涉及这样一些方面:由政府机构生产共享品和服务(例如,提供一个司法系统);以不同于市场配置的方式再分配产权;征缴并管理税款和其他收费,为政府机构和政府的其他成本提供经费。我们将在第 10.1 节里再回到这些问题上来。

5.3 外在制度和政府的保护职能

督和执行成本急剧上升，人们的自发动力萎靡不振，行政协调部门不堪重负。在那种情况下，外在协调常常导致行政失灵（administrative failure）。这些都不是新问题。例如，孔子和早期儒家学者鼓吹自发协调并极端怀疑依赖外在制度和上面命令的“组装”秩序（“fabricated” orders），就是出于这些理由。孔子在《礼记》中说：“治国不以礼，犹无耜而耕也。”*（cited by Habermann, in Radnitzky and Bouillon, 1995b, 第75页）1949年后，革命的马克思主义者试图在中国用“科学地设计出来的”新制度取代传统的民间社会，他们曾禁止儒家学说但最终遭到失败，并不得不再次越来越多地依靠内在制度。这是毫不奇怪的。

○ **关键概念**

编纂规则是指以某种方式正式地记录既有的内在规则，使它们便于查阅、含义明确。例如，像古代亚述、埃及和印度那样将法律刻在石头上，或者由摩西以《十诫》的方式正式颁布以色列的法律。

搭便车是指这样一种情形，即信息成本或排他成本高得不可能阻止他人从一个人所提供的产品或服务上获益。例如，也许不可能不让小孩们免费搭乘运草的马车；一旦一个人建立了广播电台，要想阻止人们接收该广播可能是代价过大以至完全不可能的。然而，技术会变化并在一定程度上允许这种使用和排除，这样，搭便车问题就会消失，而私人生产将变得可行。

公地灾难出现于共同拥有的资源由众多人使用的情境之中。其中，每一个人在为自己的利益而最大限度地利用该公共资源时都能获益，但如果所有的人都如此行事，就会出现资源遭破坏的灾难性局面。这可能正是公海上鱼群存量的情况。这也曾是非洲萨赫

---

* 见《礼记正义》卷二十二。——译者

尔地区*的情况。第一颗地球资源卫星从太空拍摄的照片显示,萨赫尔地区的共有土地饱受严重的干旱,而私人的、围有栅栏的土地仍保存着不错的草木植被。所谓公地灾难,就是饥荒和沙漠化侵入并覆盖土地不归私人所有的地区(Hardin, in Henderson, 1993,第88-91页)。

政府保护职能包括设计、推行、监督和执行各种外在制度。它通常支持民间社会的内在制度并增进主要与公共政策有关的行为秩序。●

在建立外在制度上的两种传统

欧洲在形成外在制度上存在着两种传统的立场:一种是德国/盎格鲁—撒克逊传统,它高度重视习惯法,即重视发现和发展外在规则并使之正规化的法官;另一种是罗马法传统,它反映在设计出来的法律体系中,如法国的《拿破仑法典》,或19世纪和20世纪的德国民商法典。在实践中,没有一个法律体系是处于一种纯粹形态中的。不成文的判例法已逐渐由正式的议会法律所补充和取代,而即使是最煞费苦心地设计出来的正式法典也需要靠法官制定的判例法来使它们富有效能。

在盎格鲁—撒克逊传统中较流行的判例法一般较开放,有较强的适应性。它接纳较灵活的解释和知识,接纳来自司法界朋友和较多公众对判决的反馈,因而能捕捉到较多参与者的智慧。但是,由于相同的特点,它缺乏罗马法传统中设计出来的法典所具有的那种严

---

* Sahel area of Africa,撒哈拉沙漠以南热带非洲的一个气候过渡带,位于沙漠和热带草原之间。其特征是低矮的分散植被,能承受有限的农业。——译者

密性、清晰性和透明性。

判例法还要由高等法院复审。这个法院的成员通常不由选举产生，在许多国家里，他们通过政治任命的方式产生。例如，美国高等法院中的多数派观点(the majorities of US Supreme Court*)对美国外在规则的形成和再解释拥有强大的影响力。法官的退休会对这种多数派观点产生巨大影响。因此，与最高法院的权力要更多地受宪法和黑字法(black - letter law**)约束的司法体系相比，美国司法体系的动向(thrust***)可能有急剧的变化。同样的影响在其他法律传统中也是起作用的，因为最高法院的任职者在解释既有法律上至少都掌握着有限的权力。

判例法一般会削弱行政、立法和司法之间的权力划分，并因此而削弱对社会中权力的控制。另一个顾虑是，习惯法系统的运营成本一般较高，因为日常诉讼需要司法从业者的服务和频繁的法院裁决，而如果透明、全面的民商法规是记录在案的话，许多潜在的冲突是可以避免的。然而，在实践中，正式的黑字法规也有其弱点。它们早就丧失了它们的简明性和逻辑严密性，并且经验已经证明，依赖由议会制定的正式法规往往会在变革时代里造成僵化。面对社会交往的日趋复杂化，政治活动家们是通过颁布复杂的法规和条例作出反应的，

---

* 这里的多数(majorities)指美国最高法院(US Supreme Court)中的法官在形成判决意见时的多数，或多数法官的意见。美国最高法院是美国司法系统的最高层，它由九名法官组成。最高法院的判决由这九名法官按少数服从多数的规则作出。由于美国最高法院审理的案件都涉及美国的重大政策和制度，因而作者说美国最高法院中多数法官的意见对美国社会的影响极大。——译者

** 根据柯武刚教授的解释，"Black letter law"与经常要由高等法院重新解释的不成文法相对，是已用黑体字刊印出来的法律，即已经由议会通过了的法律。另外，法律出版社1999年1月出版的《英汉法律词典》中对"black letter law"的解释是：指法庭所普遍接受或包含在制定法中的基本法律原则，是一个非正式术语(第87页)。——译者

*** 据柯武刚教授的解释，"thrust"一词在这里是指法律的目的和意义，以及对法律的解释。——译者

虽然这常常是出于特殊集团的要求。这往往削弱外在制度的协调功能并再次肯定了一个重要的观点，复杂世界需要简单的规则(Epstein, 1995; 关于支持外在规则要由竞争的法官和法院来发现这一论点的论据,请见 Cooter, 1996; Christainsen, 1980 - 1990)。

必须肯定,外在规则的建立和执行是一件复杂的事情,单纯依靠编纂出来的法律或习惯法的办法都不能令人满意地服务于建立外在规则的意图。因此，已得到反复验证的灵活结合可能是处理生性棘手问题的最好途径。

5.4 制度的功能

有效协调和信任

我们已经反复指出，制度的一个功能就是使复杂的人际交往过程变得更易理解和更可预见，从而不同个人之间的协调也就更易于发生。在社会的混乱和无政府状态中,由于信息、监督和执行问题常常难以解决,劳动分工是不可能的。可靠的约定无法作出,人们相互沦为他人机会主义行为的囚徒而难以自拔。

在这种情形下,制度减少了世界的复杂性,提供了一种简化识别负担(cognition task)的关键功能。制度使他人的反应更可预见,世界更加有序,从而使个人更容易与一个复杂而易变的世界打交道,也使个人更易于避免“超负荷识别”(cognitive overload)。当存在一般的、可认识的行为模式和条件模式时，经济主体就能更好地应付具体细节。制度帮助人们理解复杂而混乱的周围世界，因而在相当程度上保护了人们，使人们得以免于面对不愉快的意外和他们不能恰当处理的情形。所以，制度有助于我们应付对不能驾驭生活所怀有的原

生焦虑(primordial fear)。由制度支撑的信心使我们能够承受试验的风险,能富于创造性和企业家精神,并能够鼓励他人提出其自己的新思想(Buchanan and di Pierro, 1980)。

在制度限制他人的行动并排除某几类未来的不测事件时,它们也减少着"远期无知"(forward ignorance)。它们使人们更易于对出现在地平线上的企业家机会保持敏感,因为它们为人们创造一种信心,使人们感到,生活中的常规很少变化,全在掌握之中。所以,它们限定了指向未来的行动中的风险。只有当人类的行为被稳定化,才可能增进知识和劳动的分工,而这种分工是繁荣不断增长的基础①。

用制度降低复杂性的效果可以相当泛化(non - specific)。有些一般制度能得到广泛的好评,因为它们给人们以心理上的舒适感和安全感:感到自己属于一个有序的、文明的共同体;在这个共同体中,协调成本很低,风险有限,人们能有在家里的感觉,周围的人都是可信赖的。与一个人生活在陌生人当中或一个有序性较差的共同体内相比,在这类共同体中与他人交往不会觉得累。制度创造着诱发归属感的多种纽带。多数个人都会发现,这种归属感是令人满意的。

但在其他环境中,制度的协调功能就具体得多。例如,在一个信用制度保障了币值稳定的国家里,公民对储蓄和投资于货币资产以及为经济发展所必需的资本储备提供资金,都会很有信心。如一篇论文所指出的那样,人们已经发现,正是简单货币规则的存在常常自发地发挥着稳定总需求的作用。这篇论文可以被视为对制度协调效应的一个经典分析(Simons, [1936]1948)。

制度能增强生产要素——如劳动——在满足人类需要上的效能。这种作用的方式类似于其他一些生产要素,如资本。资本使劳动

① 我们顺便指出,如果每个人都在孤立中生活,就像鲁滨逊·克鲁索一个人在他的孤岛上时那样,或者存在着"完备知识",则制度也可能成为累赘。

具有更高的生产率。因此，我们可以视共同体的制度为一种宝贵的生产性资产。我们可以称其为“制度资本”(institutional capital)。

保护个人自主领域

制度的第二个功能是保护各种个人自主领域，使其免受外部的不恰当干预,例如免受其他掌权者的干预。因此,制度保护着个人自由,它是我们在第四章中讨论过的基本人类价值之一。例如,欧洲文明自古希腊和古罗马时代起就已经懂得了私人自主的制度观念。结合了这一观念的罗马法中,有一个 dominium(领域)概念。它在英语中可被大致翻译成“我家即我城”(my home is my castle):人们在其家中拥有一个自治的空间，它受到被遵守的、可强制执行的制度的保护。根据罗马法,家的主人在家中拥有很大的权力。在家中,他可以自由行事;在家中,不允许外部干预。在许多社会中,都有一种相似的制度保护着私人产权。产权保护资产的所有者，使他们能不受外部干扰地自由运用其资产，并创造出一个产权所有者享有自由的领域。

用制度保护自由权利——个人自治空间——从来不是无边界的。一个人自由地追求自己的目标常常会影响他人的同样追求，所以,自由永远必须明确自己与他人自由的界限。没有这样的约束,自由权就成了放纵权(license);没有对自由的恰当约束,社会将堕入无政府状态。然而，我们应当意识到，我们正在讨论的是一个连续谱系,它的一端是毫无限制的自主行动自由,它的另一端是完全受制于人。而在实践中,问题是使人们尽可能多地享有自由领域,这意味着拥有尽可能多的合意选择。肯尼思·博尔丁精辟地表述了这一思想:

"自由托庇于道德、金钱、法律和常识，
宛如置身于栅栏的保护之中。
如这个栅栏很宽敞(或无外人限制我们的主权)，
我们就是自由的。
若你的美好自由限制了我，我们就需要政治权力；
若违反了规则，就需借助法律，
削减自由——为了自由。"
(Boulding, 1959, 第110页)

制度既保护又限制个人自由领域。在我们讨论产权和经济竞争时会再次回到这一重要思想上来。产权确立重要的自由领域，而经济竞争则对产权的运用施加控制，并限定个人凭其所拥有的产权可以做和不可以做的事。我们在第8.4节中将看到，整个资本主义体系不仅依赖于经济自由，而且也依赖于靠恰当制度来支撑的竞争对这些自由所施加的控制。

防止和化解冲突

制度的第三个重要角色是它们有助于缓解个人间和群体间的冲突。在许多时候，独立行事的个人之间难免发生冲突。当不同的人追求其个人目标、行使其自由意志时，常常会影响到他人；其中，有些影响是不受欢迎的。于是，就会产生如何以较低的代价和非暴力方式来解决冲突的问题，以及如何使个人行动自由受到最佳约束以避免破坏性冲突的问题。行为规则，通过划定自主行动的范围，能起到这样的作用。至少，它们允许采用非暴力的冲突解决办法，例如，在出现冲突时提供裁决机制。

实质上，有两种处理个人冲突的基本方法：

(a) 依靠限制任意行为和降低冲突可能性的规则，以一般性的、预防性的方式限制个人的绝对自由(放纵)。其例子有建立栅栏以标志私人领域、每人都沿道路同侧行驶的规则,或不得排泄有害气体的禁令。在这些场合,制度都有助于防止冲突,其方法是预先标明谁将是正确的,谁将是错误的,从而就能预期到,谁将因违规而受惩罚。

(b)不过,要是冲突已经发生,制度就会被用来以先前协商好的、因而是可预见的方式裁决冲突。其例子有赔偿受害方所受损失的习俗，或通过正式司法程序解决民事纠纷的规则（Boulding, 1959, 第117－125页; Tullock, 1992, 第301－326页)。

权势和选择

潜在的冲突不仅来自个人的行动自由，而且也来自人们合作的时候。具有财富和魅力的个人能在交易关系中运用权势。我们在第四章中提到过一个例子，一个富人有能力雇用一个穷人做卑微的工作,这完全是因为那个穷人需要钱来维持生存。他或她可能感到,就这种雇用关系将一个人的意志强加于另一个人这一点来讲，那个富有的雇主是有权势的。如果这个穷人发觉别无选择并因此而觉得不自由和受到强制,这种关系就可能引起忿恨。在这种情况下,这个穷人或迟或早会要求对权势的运用施加影响，如通过工人共同管理委员会或投票箱。他或她会索要发言权。

然而,权势关系仅仅存在于别无选择的场合;在上述例子中,是无其他工作可选。当存在许多挣钱的可选机会时,人们会感到自由,并会在觉得受到强制时转向其他雇主。换言之，在多种选择对象中作选择会使人自由。即使这些选择对象中无一提供了诱人的机会,它们仍能抑制权势。在人们能用脚投票(退出)的场合,人们不会感

到受制于权势，并将没有很大的兴趣去进行政治性投票（“发言”〔voice〕，如赫希曼在1980年所说的，这种投票是一种抑制权势的手段，与它相对的是流动，“退出”〔exit〕）。因此，在许多领域中，有选择自由就能使人们获得权势，那时无需为自由提供集体的政治性保障。只有在个人别无选择、不能退出的场合，以及人们没有可能按已往经验调整其目标（或意愿）的场合，他们才可能受制于人。

在有人对他人拥有巨大权势（这时他人就是不自由的）的社会中，即使存在着强有力的制度和强制性控制，冲突仍很可能发生，并可能带来代价高昂的后果。在个人自由得到保护的场合，包括转移和退出自由得到保护的场合，一般较少发生冲突。因此，确保退出机会的制度也会限制侵犯他人自由的滥用权势。而且可以说，服从规则的权势者可以使他们自己不在冲突的紧要关头滥用权势。从这个角度来看，规则是强力对理性和社会和平的让步。

鲍威尔森（1994，特别见第4－11页）指出了另一个相关的方面：在长期的经济发展和社会发展中，恰当制度的一个中心作用是在不同社会集团之间，如在贵族和农民之间，建立权势平衡，并确保较下层次的集团拥有“杠杆”，即他们能从上层权势集团那里得到支持。只有当权势得到扩散，才会出现基础广泛的持久经济发展。

5.5 有效制度的本质特征

普适性

尽管我们在第5.1节里已经接触到了这个问题，我们仍需要问：那么，在协调个人行为上有效的制度，或者——像律师会说的那样——有规范作用的制度，有什么特征。

第一项准则是制度应具有一般性。换言之，制度不应在无确切理由的情况下对个人和情境实施差别待遇。哈耶克(1973,第 50 页)将一般性定义为“适用于未知的、数目无法确定的个人和情境”。第二项准则是,有效规则必须在两种意义上具有确定性:它必须是可认识的(显明的),它必须就未来的环境提供可靠的指南。因此,确定性准则意味着,正常的公民应能清晰地看懂制度的信号,知道违规的后果,并能恰当地使自己的行为与之对号。特尔斐*圣殿的隐晦神谕创造不了有效的制度。同样,秘密法令和含糊、多变的法律也违背了确定性原则。第三项准则是制度应当具有开放性，以便允许行为者通过创新行动对新环境作出反应。这三项准则都已被归入普适性概念(Leoni, 1961)。

普适性在禁令性规则中相对易于得到保证。“汝不应偷盗”的规则是具有普适性的，它给行为者提供了巨大的自行决策空间。它适用于未知的、数目不限的人和情境。普适性是说,无人应高踞于法律之上。因此它还意味着对所有人的程序平等，这一点我们在第四章中已讨论过。普适性属于人们所理解的公正的组成部分。根据人们在财富、影响力、种族或宗教方面的地位,有差别地运用规则和惩罚被认为是不公正的。

违背普适性准则一般都会削弱对规则的服从和规则的显明性，并因此而削弱制度的规范性、协调性品质。例如,要是对某些富有阶级的人用不同于普通公民的道德尺度来评判是一种惯例，如果警察能违反交通规则而不受惩罚，或者如果人们用于政府官员的道德标准比用于普通公民的标准更宽松，则对制度的自发遵守就可能衰退。那样的话,制度就不能起到前一节所讨论的那些作用了。

---

* Delphi 是古希腊城市,因有阿波罗神殿而闻名。——译者

普适性是法治的一个基本态度，也是一个在欧洲源远流长的概念。下一章里，在探讨了制度系统的功能之后，我们将讨论这个问题。

◇ **用于复杂世界的简单规则**

在19世纪，许多国家中的大规模司法改革简化了法律规则，目的是要使服从规则更容易，更便宜，并减少法律运作的成本。但从那时起，法律又被变得复杂起来，这映射出社会的日益复杂化。但是，认识论和法理学正日益证明，复杂规则不起作用，因为它们对人的认识要求过高并硬使服从法律的代价超过了必要的水平（Schuck, 1992; Epstein, 1995）。相反，律师们提议——从个人主义立场出发并基于对无所不在的知识问题的了解——简化规则以应对现代生活的复杂性（Epstein, 1995）。

彼得·舒克（1992年）鉴定了制度中复杂性机能障碍（dysfuntional complexity）所具有的四个特征：

- 密集化，即制度要调控大量细节，且常常以指令性方式来调节；
- 技术化，即规则无法被普通公民理解，只有职业专家才能解释和应用它们；
- 不统一，这是指在不同的法律体系（如地方法律、州法律和国家法律）之间存在着重叠之处；
- 不确定，这是指存在许多有条件规则（conditional rules），结果没有任何单一的审问决定法律后果。

理查德·爱泼斯坦指出，这样的规则体系向公民们强加了过高的服从成本，并且在运作上也成本高昂。为了克服这一问题，他提出了简化的规则。这类规则在指导人们的行为上，不是唯一的方法，但

是主要的方法。他写道(第 307 - 308 页):"在稀缺性成为主要制约的条件下,应坚持所有新的法律方法都须通过社会资源配置的某些改善来弥补其所引发的代价。"他提出了下列简化规则:

个人自主、第一占有权(first possession)*、自愿交易、抑制侵权、必要情况下的有限优惠、在不得不进行再分配时为接管产权提供正当补偿……设计前四项规则的目的是要在个人与其所控制的事物之间建立起基础性的联系,而设计后两项规则的目的则是要防止协调问题,这类问题即使在一个具有强产权和私人契约的社会中仍会存在。整个计划的目的在于使出自这两方面的过错最小化……

……因富人富有而保护他们,或者因既得利益集团有权势而保护他们,并非这项综合计划的组成部分。如果拥有巨额财富的人和拥有强大影响力的人不能持续提供他人所需要的商品和服务,那么他们就应当也将会认识到,在一个按这里所概述的法律原则来管理的世界里,他们的前景会趋于黯淡。这套简化的法律规则不具有任何偏向性。◆

符号和禁忌

如我们已经看到的那样,制度的基本功能是在协调人际关系方面减少对知识的需要。为了强化制度所具有的节省知识特性,人们往往要用由符号构成的信号来使制度变得更确定。例如,红色的交通信号灯迅速而确切地告诉我们,要停止前进;军服和军旗在战斗中增强着军事行动的协调性,而钞票则传递着一定的价值信号。毫无

---

* 据柯武刚教授的解释,"first possession"是一个法律概念;它是指,第一个从自然中得到无主物的人有权合法地拥有该物。——译者

疑问，符号是一种物质性的东西（例如，是一页印刷精良的纸），但它的功能完全要依赖于符号所代表的制度。符号很方便地代表和提示着被复杂化了的规则。

禁忌常常附带有类似的节省知识功能。太平洋中某些礁脉区域的鱼在一年的某些时期内是有毒的。但那里的岛民们并不向人们传喻这种难解的知识，而是简单地宣布，在那段时期内捕捞那种鱼是*tapu*（犯忌讳的）。在犹太教和后来的伊斯兰教中，猪肉已被长期附上了类似的禁忌，因为中东地区的猪常常沾染上旋毛虫。这样的禁忌节省了人们了解禁令理由或理解何以某种情况对他们有害的麻烦。其目的是要获得无反应的服从。当然，这在许多时候可能抑制共同体的适应能力，并成为调整制度以适应新环境的一种障碍，这是我们将在第十二章里探讨的一个问题。

因此，符号和禁忌诱发了有条件的、往往是半自动的反应，从而有助于简化搜集和评估知识的过程。它们还使规则的执行更直截了当。但这并不能阻碍掌权的共同体领导人有时为了控制其臣属而以自私的方式滥用这类符号和禁忌，正如他们可以滥用制度一样。

○ **关键概念**

制度的**普适性**是指，制度是一般而抽象的（而非针对具体事件的）、确定的（明了而可靠的）和开放的，它们能适用于无数的情境。简单规则大都比复杂规则更易于了解，并因此能更好地发挥它们的功能（see Leoni, 1961; Epstein, 1995）。●

5.6 交往和协调的成本

协调成本

在多数当代社会中，人的合作已经达到了完全令人震惊的程度。个人之间的经济交往已变得极其复杂(请想一下铅笔的例子,见附录)。众多个人协调他们的行动,结果他们被激励去做满足他人欲望的事情。这需要大量的知识并造成相当的成本。当买方和卖方以一种特殊的方式专业化并通过购买和销售与他人交往时，都必须牺牲其他的机会(协调的机会成本)。这些协调成本已被称为“运行经济系统的成本”(Arrow, 1969)①。市场是个人、团队和机构展开竞争的空间，法治为所有竞争者定出非个人的普适性约束。对促进人们协调其计划和行动来讲，这两者都是必需的。这些制度安排的运作不可能不产生出相当的成本。

幸亏有了较好的通讯技术,较有效的交易流程组织,并在有些地方有了较好的制度，协调各种专家和资产所有者的单位成本可能已经降低。可引证一个例子:在 1930 年至 1990 年之间,跨大西洋电话的单位成本每年下降 6.9%,引人注目。但是,在本世纪里,协调活动的数量有了巨大的上升,因为通过劳动分工,史无前例的经济增长在本世纪大大加速。总协调成本滚雪球似地膨胀是第一章所述经济成功的组成部分。据估计，发达经济中协调成本的数量在生产和分销

① 有些作者用“交易成本”这个词来表示所有的协调成本。但我们更愿意用这个词来描述市场中商务交易的成本。我们还排除了运输成本(改变产品和生产要素空间位置的成本)，因为它们并不具有协调成本所具有的那些信息特征，这些信息特征是这里所定义的协调成本的典型特征。但是必须承认,运输服务附加值中有一部分重要的成本是由信息成本和交易成本构成的。

国民产品的总成本中大约要占一半(参见 North, 1992, 第 6 页)。还有人估计,在美国,专用于分销和协调的劳动量占总工作量的比重已从 1900 年的 11% 上升为 1980 年的 60% 以上(Oi, 1990, 第 4 页)。发达经济中大量迅速增长的服务部门都与协调不断趋于复杂化的生产和交易网络有关,而其成本在很大程度上都是协调成本。

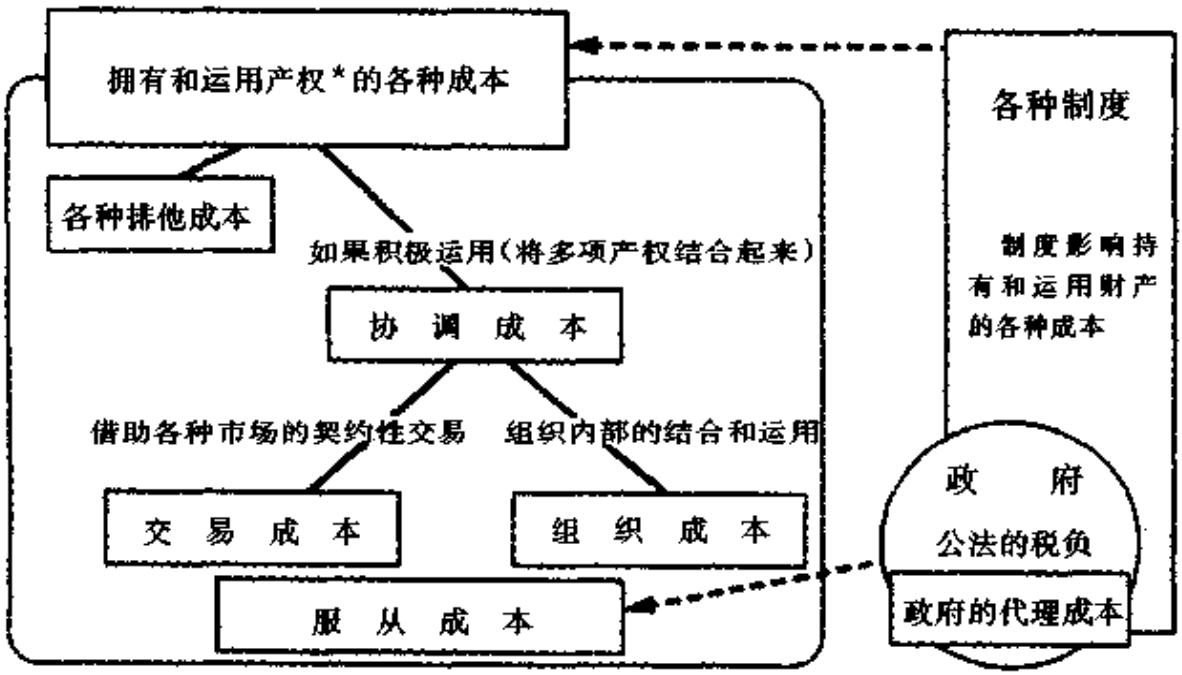
初看上去,似乎是令人吃惊的,我们的经济努力中有那么大一部分应被计入协调活动。但在现实中,经营一个企业的大部分成本要由发生在协调活动和控制活动中的成本构成。这种协调和控制活动的对象包括两类:(1)在企业中工作的人;(2)企业与其在市场中交往的各类主体。一个企业的总成本中,大部分是用于管理内部组织、市场调研、技术研究和开发、采购和销售、借贷、获得和使用法律建议,以及其他协调人的活动。如果我们视一国经济为一个整体,那么贸易和后勤、商务服务、金融、政府行政和其他被称为"协调产业"的部分在国民总产品中占有着很大的比重,而且这一比重还在不断上升。

因此,令人吃惊的是,在多数标准的经济学教课书里仍在按惯例假设零交易成本。例如,在那些教课书中,购买者所支付的价格和生产者所获得的价格仍被假设是相等的(市场出清价格)。而实际上,要达到生产者价格,就要从购买者所支付的价格中扣除交易成本。事实上,甚至在我们能想到谈论一个市场之前,买方和卖方就已必须付出很高的信息成本,以便弄清他们是否需要购买或销售某一个产品,以及为了购买或销售,他们需要了解什么。生意人将会告诉你,他们的企业能常常保持竞争性,主要是靠专注于如何在企业内部以及在与供应商和客户的交往中节约协调成本,而不是专注于如何节约生产成本。因此,我们必须明确地将协调成本纳入我们的分析。在寻找适用知识和交易企业上,恰当的制度能有助于节约成本。通讯变得更便宜不仅是因为技术进步,而且也,非常重要地,是因为制度

方面的发展。如果制度界定不清，而行为者的领导机构又把规则体系搞得极其复杂,制度就会陷于复杂性机能障碍。例如,当公共政策涉及大量具体后果并导致指令性规则激增时，协调成本会滚雪球似地不断膨胀。清晰、简单的制度能大大削减协调成本。这方面的一个很好的例子是两千多年前中国秦始皇的车同轨：它使道路得以标准化,从而极大地促进了运输业中的成本节约。

协调成本的类型

图 5.2 综述了与他人合作时拥有和使用产权的各种成本。当人们保有产权(即不将它用于交易)时,他们要支付排他成本(exclusion costs)。而当人们积极地运用其产权时,即当他们与他人交易产权或使自己的产权与他人的产权在一个组织内结合起来的时候，会发生协调成本(coordination costs)。当这样的运用是由市场来协调的,从



注释:*产权 = 处置和运用资产的各种权利

图 5.2 拥有和运用产权的各种成本

而各个独立的主体要承担自愿的契约性义务并履行这些义务，我们就会说到“交易成本”。这些成本包括获取信息的成本，如在什么时间和地点，以什么为条件，有什么是可用的，以及商洽、监督和执行契约的成本。在第7.3节中将对交易成本作更详细的讨论。

作为另一种选择，人们可以通过将他们自己或他们的一些产权结合进一个组织的方式来运用其资产。在这种场合，我们称建立和运营一个组织的成本为“组织成本(organization costs)”(图5.2)。我们将在第9.2节中讨论这些成本。

如我们已经看到的那样，制度的运作需要借助于集体行动的组织支持。政府在运用其所负责的外在制度上会发生代理成本；这些成本通常要由税收来支付(第十章)。在这一过程中，政府根据授权其向企业和民间公民征税的公法，实施合法的政治权力。在那种情况下，靠来自上面的集体行动进行的协调还会对运用或保有其产权的人造成“服从成本”(compliance costs)。例如，公民们必须在按税法行事上花费大量的时间和精力，保存记录，收集文书，填写表格，聘请会计；他们必须向政府机构作出报告以证明自己已经履行了这些规定。这样的服从成本必须由普通公民来承担，它们会明显地增加交易成本、组织成本和排他成本。它们是政府运行的代理成本之外又多出来的一笔费用，是要靠税收和其他收费来偿付的。

当人们面对信息成本，或为此而面对其他协调成本时，不获取信息往往是合理的(我们在第三章里称此为“理性的无知”)。所以，我们必须假定，我们的协调将永远只涉及仅掌握部分信息的合作者；并且，如果我们假定，其他人都掌握充分的信息或确实想要获得充分信息，我们就会经常对他人的反应作出错误的判断。

在结束本小节时必须说明一点，一个人的排他成本、交易成本、组织成本和服从成本常常是另一个人的收入。那些必须承担这些成

本的人有兴趣削减这些成本，而那些进行交易活动或推行服从要求的人则常常有兴趣使这些成本居高不下。这种利益冲突在削减协调成本和政府代理成本的制度改革中发挥着作用。它解释了许多协调主体,如政府官员、律师和仲裁者,对这类改革的抵制。

○ 关键概念

排他成本是在人们想要确保不让他人擅自使用其产权时产生的。纯被动地保有产权会引起这类成本,如用于栅栏、锁、守夜人和警察、股份登记和专利保护的开支。

协调成本是在个人与他人交往以结合他们所拥有的产权时发生的。

交易成本是在人们靠市场来交易产权时运用资源的成本。它们包括搜集市场信息的成本、缔约成本、监督成本和强制履约的成本。

组织成本发生在诸如商务公司那样的组织里。在这种组织里，人们努力将自己拥有的资源与他人拥有的资源结合起来，以追求共同的目标。组织成本包括,筹建组织的成本、交流成本、制定计划的成本、谈判成本和在组织内监督尽职表现的成本。

服从成本只源于民间的个人和组织。每当这样的个人和组织服从政府公法条文的支配时，就会产生这方面的成本。公民和组织必须按税制和政府规章所规定的制度约束行事。例如，公民不得不花费资源为纳税申报预备账目，企业必须提交报告证明其正按政府的规章行事,就是这方面的例子。

政府的**代理成本**是指政府机构运行的资源代价。它包括监督政府内外情况的成本。它们通常都要靠税收、其他收费和发行公债的方式来偿付。●

复 习 题

• 读者现在应该充分地理解了关于什么是制度的完整定义。什么是制度的关键准则？在制度应具有普适性的观念背后是什么？请用例子来回答这些问题。

• 请列出制度在社会中所能发挥的主要功能。

• 在习惯、内化规范、社会规范和社会组织的内在规则之间有什么主要差异？这些不同的内在制度靠什么机制得到执行？为每一种情况找出例子来，尤其请解释在每一种情况中，对违规的惩罚是如何起作用的。

• 你知道你所在的共同体在禁忌方面的例子吗？其他社会里也存在同样的禁忌吗？这些禁忌服务于合理的目的吗？

• 我们如何定义下列概念：

——"搭便车"；

——"公地灾难"；

——"囚徒困境"。

请找出一两个实际生活的例子来说明每一种现象。请思考，在内在制度和外在制度中，哪一种能更好地解决这些现象中的问题？

• 加勒特·哈丁是一位转变为社会科学家的美国生物学家。他报告说，第一颗环地球运行的地球资源探测卫星从外层空间发现，饱受干旱的非洲萨赫尔地区中的某些区域得到了合理的良好保护，而其邻近的接壤土地则完全被剥去了植被。你作为一名萌芽中的制度经济学家，能解释为什么私用的土地得到较好的保护吗？（要想更详细地了解这件事，请看"The Tragedy of the Commons", in Henderson〔1993, 第8－91页〕）。

• 请列出在某些环境中外在制度要优于纯内在制度的原因。

• 你能在你的共同体内找出一个内在制度被转变为（或补充为）

外在制度的例子吗？其原因和后果是什么？

• 你能在你的共同体内找出一个外在制度被内在制度取代的例子吗？其原因和后果是什么？

• 为什么腐败"润滑了经济增长之轮"的观点很可能是错误的？

• 我们用"政府的保护功能"这一概念指什么？

• 什么是政府中的委托－代理问题？请从实际政治生活中找出一个例子来。

• 在二次世界大战至 1968－1971 年前后这一时期里，存在过这么一些外在规则，它们努力约束各国政府，要这些政府固定各自国家的货币汇率（布雷顿森林体系）。到 70 年代结束时，这个规则体系崩溃了，汇率可变了，即它们在本质上取决于各国货币的供给和需求。根据你从读报得来的知识，你能否猜测，为什么国际货币市场没有崩溃，且实际上在随后的年月里它运转得更好了？你能猜测是什么内在制度保障国际货币交易中存在着一些有序因素吗？

• 在爆发战争或社会冲突的时期里，外在制度（包括执法）常常瓦解。这方面的一个例子是，在 1945 年后，德国负责经济分配的正式行政机构的大部分陷于瓦解。你能想象出现了什么样的非正式内在制度来替代它吗？你能想象，如果像个人诚实和可信赖性那样靠道德支持的规则也不起作用了，经济生活中会发生什么事情？

• 1989 年后，在前苏联及其卫星国中，大部分社会主义外在制度系统陷于瓦解，其原因往往是缺少强制执行。在前几十年里，当他们向国家权力挑战时，曾试图完全取代内在制度（以及支撑它们的民间社会联合体）。你能凭直觉回答，在这些国家里，一旦启动了制度转型过程，根除内在制度的成功到底是一笔资产还是一笔负债？你认为，在外在制度系统崩溃之后，出现黑社会集团（执行某些制度的私人暴力从业者）到底是好事还是坏事？黑社会集团执行规则的利

弊是什么?

• 外在制度是如何创立和改变的? 请举出例子。

• 与像国家那样的大社会相比,小群体和小社会(如家庭或俱乐部)能更好地靠内在制度运转。你能解释这是为什么吗?在家庭和俱乐部里,对违规的强制执行机制是什么?这些相同的机制在国家这个大社会层面上起作用吗?如果不起作用,原因是什么?

• 请列出制度的本质特征,并从你的经验里找出实例来说明,忽略这些特征会如何对实现基本人类价值产生不利的影响。

• 请定义各类协调成本:交易成本、组织成本、政府的代理成本、服从成本。从日常生活中找出例子来说明这些成本。

第6章　制度系统和社会秩序

在本章，我们要从聚焦于单项制度转向整个规则系统，以及这种系统有助于创立的秩序。我们的分析始于对两个问题的考察：其一，什么是系统；其二，规则的层级结构，其范围从宪法到成文法和政府条例。

具有不同兼容性的规则所构成的系统对经济生活有着深远的影响。为了论证这一点，我们要讨论建立社会经济秩序的两种不同途径：

(a) 层级秩序或计划秩序，它由某种引导之手创立，如命令经济；在其中，集体拥有的财产、产品、岗位和投资资金都要按某些人的计划来分配。

(b) 自发秩序，它在人们遵循一定的共同规则时不断演化。例如，在市场经济中，决策者是由私人收益和出自竞争过程的价格来驱动的。竞争过程告诉决策者，什么是别人认为有价值的东西，什么不是。

自发秩序以这样一种观念为基础，即将世界理解为一个演化的宇宙。不同的人被推动着，按其自己的自由意志，运用其分散化的知识，去追求形形色色不断变化的自设目标。而层级秩序则相反，它基于这样一种假设，某些政治主体有能力获取和运用制定恰当决策所需要的全部知识，还拥有强制他人服从其命令的权力。经验已经证明，在一个像现代经济那样的复杂演化系统中，层级式协调运转不灵，而自发的自我协调却有可能更好地利用散布的、具体的人类知识。

我们还将看到，“文化”可被解释为一种由共同价值支持的规则系统。

我们以对法律规则的简短讨论结束本章。法律的基本作用是保护个人自由和抑制冲突。它体现为一组约束个人行为的规则，并配有程序性规则。法律在许多方面补充了资本主义系统的经济制度。这将在本书的第二部分里讨论。

我们是法律的奴隶，所以我们能自由。

（塔利尤斯·西塞罗，公元前106～前43年，古罗马律师和作家）

无秩序的地方有混乱。

（弗拉特·卢卡斯·巴托洛麦欧·帕斯欧里（1335～1520年？）：《复式簿记方法》，1494年）

我们从未设计过我们的经济系统。我们的智力不足以担当此任。

（F. A. 哈耶克：《自由人民的政治秩序》，1979年）

没有任何个人充分地理解这个世界，因而无人能发布实践指令。

（马丁·海德格尔：德国哲学家，1966年与德国新闻杂志《Der Spiegel》记者的谈话，在他于1976年逝世后发表）

在关于幸福和自由的许多其他方面中，陛下您……所欣赏……的目标，无一被他们认为比下列事情更可爱和更宝贵——受某种法治……而不是受任何不确定的、任意的政府形式的引导和管理。

（引自英国下议院对詹姆斯一世国王的请求，1617年7月7日）

6.1 社会系统和规则层级

人造系统和自组织系统

前一章的焦点是单项制度。但在现实中，制度服务于其目标并不是靠其单独地得到遵守，而靠其形成相互支持的规则群。规则形成一个系统，这个系统又会影响实际世界的现象系统。换言之，我们必须考察确立起人类行为秩序的规则序列(an order of rules)。我们必须从规则系统和经济、社会系统的角度来思考。

我们靠"系统"来理解一个由多重相互作用的要素构成的结构。系统可以相当简单，如一套时钟装置。这个系统由钟表匠制造出来，其内部的相互作用可以是机械性的或电子性的，它只涉及一种特征，时间的流逝。而别的系统则要更复杂，包含着众多要素，这些要素的相互作用要取决于众多特征。图 6.1 中用不同的箭头指示与不同特征有关的影响。这方面的一个例子是生态系统。在生态系统中，各种植物和动物以不同的特征相互作用以求生存。

复杂系统难以计划和操纵。很多这样的系统是自组织和自矫正的。例如，自然生态系统并不受一个管理者管理，或因此，也不是由计划者设计出来的。它的协调在相当程度上要依赖于各种有机体自发的行动和不行动。如果我们研究这样一种生态系统，我们可能会发现，自组织行为依赖于各种因素，这些因素遵循着一定的规则或规律性，这些规则和规律性自成一个系统。复杂系统还可以是开放的，即它们可能处于一个时期接一个时期的、难以预见方向的演化之中(图 6.1)。要素和特征会自发地发生变异；各种要素出现，变异，消失。这些变化都会受到检验、选择或拒斥，而反馈保证使该系统维持

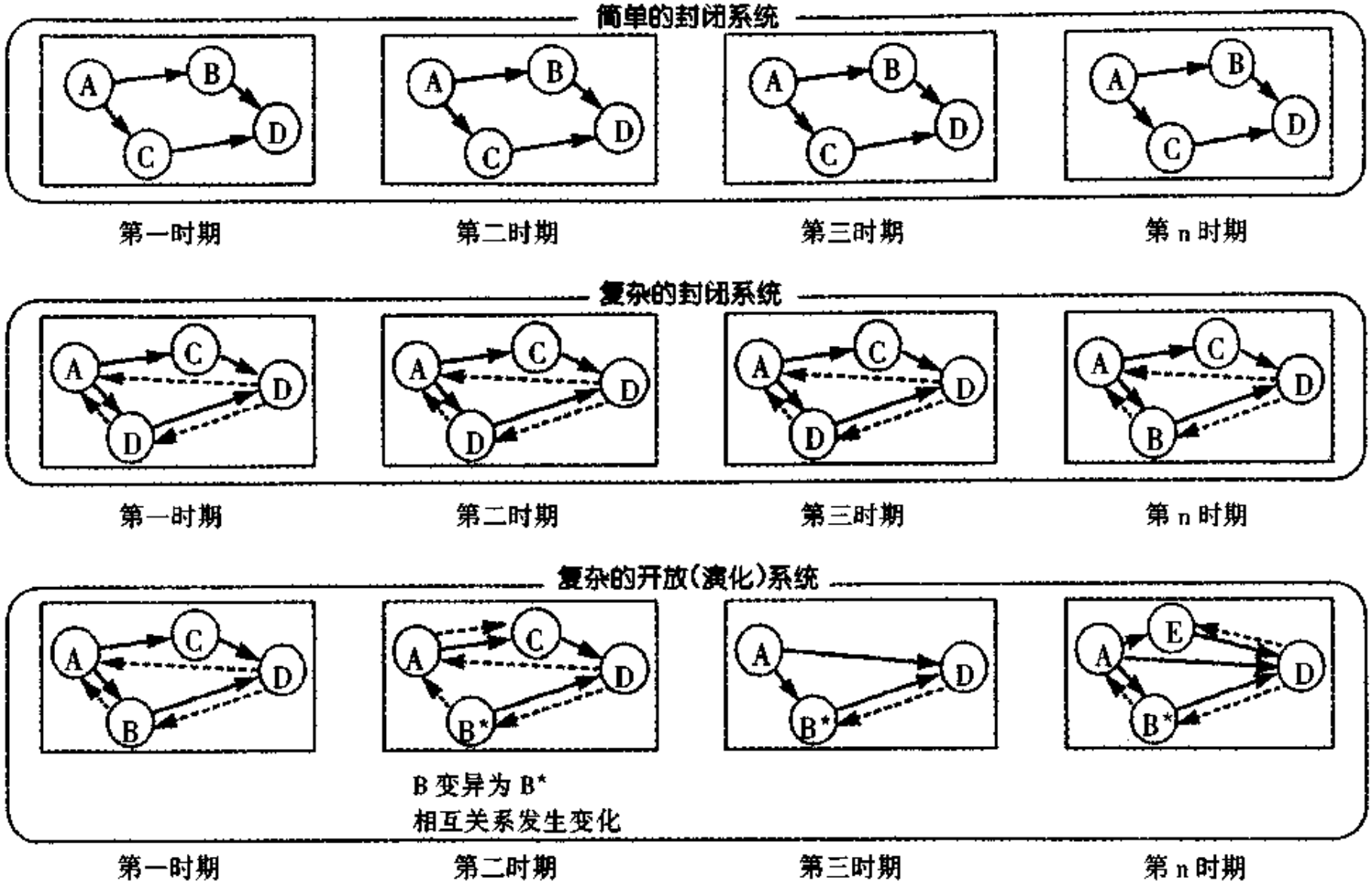

简单的封闭系统
A
B
C
D
第一时期
第二时期
第三时期
第 n 时期
复杂的封闭系统
A
B
C
D
第一时期
第二时期
第三时期
第 n 时期
复杂的开放(演化)系统
A
B
B*
C
D
E
B 变异为 B*
相互关系发生变化
第一时期
第二时期
第三时期
第 n 时期

图 6.1　系统的类型

稳定，这样新的可识别模式就会出现。一个生态学系统的历时演化是说明变异、选择和稳定之间相互作用过程的极好例子。

另一种这样的复杂演化系统是现代经济。其中，千百万人高度多样化的不同特征相互作用；其中，发生着演化（Anderson *et al.*, 1988; Parker and Stacey, 1995）。各种各样的参与者并不在混乱中运作，而是参照一个制度系统有规则地行动着。因此，他们展现出了有序的交往模式。引导经济决策者行为的规则系统大都本身也处于演化性变迁之中。

人的有限认识能力——如第 3.1 节中所讨论过的——常常使制定若干规则成为必要，这些规则的副作用会相互强化。单项制度要想有效，就必须得到协调（引导）。例如，保护私有财产的制度会产生很多结果，其中之一是拥有财产的人为找到其能与之交易产权的另一个财产所有者而相互竞争。在那种情况下，定出规则以维护自由缔约和在这些契约中所承诺的责任是很有益处的。因此，私有财产、缔约自由和责任构成了一个可相互兼容的制度系统——一个规则序列。但另一方面，如果人们享受到了受保护的产权，但不能自由缔约，就会出现一个矛盾：如果禁止或严厉限制通过契约来购买、出售或出租产权，那么私有财产有什么用？只有当各种各样的规则形成一个恰当的和谐整体时，它们才能有效地造就秩序，并抑制侵蚀可预见性和信心的任意性机会主义行为。

如果各种规则系统形成一个从一般规则到具体规则的层级结构（hierarchy），就能在引导人的行为上更好地发挥作用。具有一般性的普适规则往往是抽象的；它们可以由内化的道德规范（如："汝不应偷盗"）构成，或者由在权利法案或"基本法"中正式制定的一般性外在制度构成。在较具体的制度出现矛盾时，一般规则常常可以对它们进行协调。较具体的规则可以解释许多问题，例如，可解释，在一个

特殊的社会阶层中，什么是盗窃。这样的规则可以被包含于具体的成文法或细则之中。因此，统率性规则（overriding rules）为低层次规则创建了一个框架。这种层级性的规则系统在外在制度中表现得特别典型。

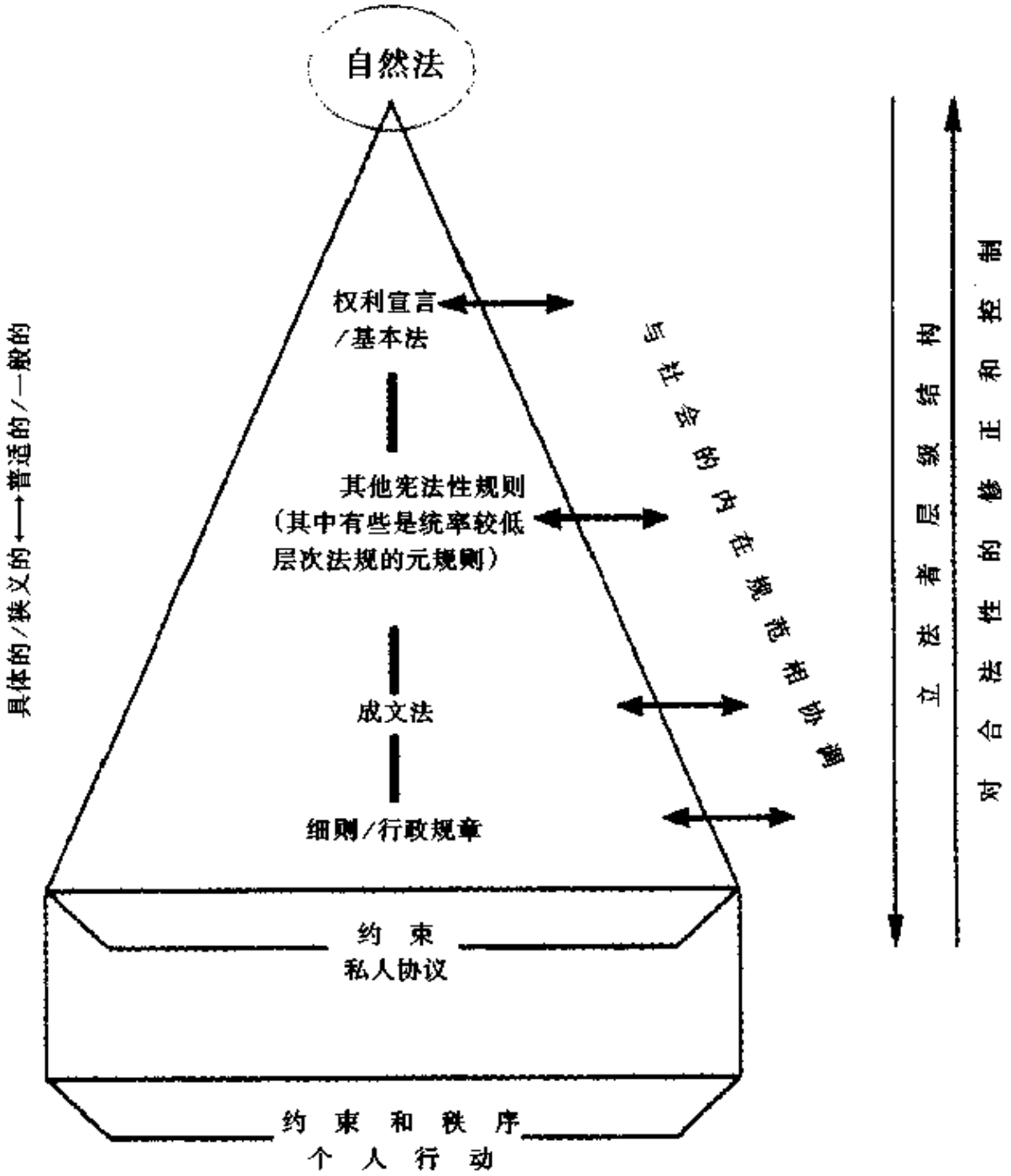


图 6.2 外在制度的层级结构

外在制度的层级结构本质上由三个不同层次的规则构成：即顶层的宪法、中层的成文法和底层的政府条例(图 6.2)。这一层级结构规定着什么样的私人协议是合法的，以及出现疑问时将如何解释这样的协议。典型的情况是,通过立宪选择程序选定宪法规则。接着，部分宪法规则涉及集体性的决策制定过程，由这一过程建立法律和政府条例。这些法律和政府条例又控制着操作性层面和分权化层面上缔结出来的契约。如果对具体的低层次约束的合法性产生疑问，它就会自下而上地,即从具体准则到一般准则地,受到评估。

这样的层级结构使个人更易于理解这些规则。因为这类层级结构有助于在不同规则当中建立起一种秩序，并使它在时间的推移中保持一致。如果有一个权威机构发布大量的裁定、政令、敕令、圣旨(因独裁沙皇和当代俄罗斯不参照某些一致的一般准则而逐案裁决的惯例而闻名),或禁令(fatwas 因伊斯兰法律传统而闻名,不同的毛拉凭它发布有约束性的命令以协调一天中所发生的事),那么就会存在产生不一致、任意性和随意性的危险。规则不可能被领会,因而在规范个人行为上也可能是无效的。它们误导人们并造成无序。这类规则一般易于趋向专横和歧视，并因此而往往被认为是不公正的。极其常见的是，规则的无序激增会孳生出死气沉沉的顺从以及掩饰个人真实思想和真实动机的行为。这种状态与思想的开放性竞争和对新思想、新试验的批评性评价截然对立;因此,它不会导向有效的协调和创新,从而也不会导向繁荣和自由。

规则系统可以仅由内在制度构成,如文化系统的情况(请见后面的 6.4 节)。内在规则系统通常并不包含许多明确的层级性规则和程序性规则，但却能使通常被我们认为相互冲突的规则变得可兼容。例如,我们承认,在有人的自由或生命处于危急之中的某些极端情况下，可不必实话实说。而外在制度或者内在规则与外在规则的混合

则需要有程序性规则，以便指明如何解决可能出现的矛盾。当一个共同体的内在规则与外在规则相冲突时会出现各种问题。那时，监督外在规则服从情况的成本和执行外在规则的成本会限制政府靠外在规则所能取得的成就。已经有人估计，如果没有形成自发性服从，“政府靠强制在任何时候最多只能执行全部法律规范的3－7%”（Kimminich，1990，第100页，我们的翻译）。因此，所有层次上的外在规则都应恰当地符合社会的内在规则（有些体现于自然法中），以确保这些规则对人的行为具有规范性影响。在有些情况下，规则发生冲突，只有细致的道德诉求才能化解矛盾。

在外在制度的层级结构中，我们能更清楚地观察到各种规则相互联系的状态。最高层次的宪法规则往往包含在权利法案、基本法或成文宪法的序言当中；它们统率着所有其他的规则。它们一般都要经过一个专门议会的批准，并常常要依赖于专门的认可准则。在有些法律系统中，这些高层次制度仍须与自然法相兼容。所谓自然法，可被理解为共同体中一些根深蒂固的规则和价值的一种代表。这些规则和价值保护着每个人的不可剥夺的权利。在欧洲，不可剥夺的权利这一概念在古代就已是众所周知，而在现代初期被塑造为关于基本自由权的法典。现在，它们反映在《美国权利法案》、《欧洲基本权利宪章》和《联合国人权公约》之中。仅次于自然法和基本法的是另一些宪法规则，它们一般都更具体。它们常常包含着程序性的公法规则，它们要决定规则应如何被采纳和被应用，它们是有别于指导人的行为的规则，要指导各种政府机构（元规则）。沿外在制度的层级下行，立法者的层次也相应下降，从靠简单多数制定大量成文法的议会，直到基于授权法制定具体细则和条例的政府行政机构。当这样的低层次规则引起争议时，它们要经受对其合法性的修正和检验。这与更具普适性的高层规则恰成对照。

规则系统有助于认识

这样的制度层级结构按以下方式运转。个人缔结私人契约以实现合作。这可能要服从于具体的条例或细则。这些条例或细则规定缔约当事人所能做的事，阐述该交易中不由契约作出规定的方面。例如，私人契约可以在雇主与工人间建立工作关系。缔结这样一种契约的自由可能因或好或坏的理由而受到政府条例的限制，如禁止在某些时间里工作。毫无疑问，如果契约与高于政府条例的成文法之间有明显矛盾，还要服从正式的成文法。而所有的成文法都从属于更高层次的规则。这类高级规则包含在成文的或不成文的宪法当中。如果出现矛盾，就要求宪法法院就某一项成文法该如何与宪法相衔接作出裁决；宪法法院有可能判定，该成文法无效，因为它与某一更高层级的宪法条款相矛盾。宪法规则又必须进一步符合权利法案并——至少在盎格鲁－撒克逊传统中——符合自然法。例如，要是一份契约批准奴隶劳动，它就不会是一份有效契约，因为奴隶制被认为是违反自然法的。较高层次的制度构成了一种框架，它提供了稳定性并确保低层次规则的协调。这个层级结构代表着一个上述意义上的法律系统。在现代社会中，它大都很复杂，并且它在不断演化，反映着该法律系统所规范的现实环境中的变化。但这一深刻见解主张，复杂的规则系统难以付诸实施，在协调复杂世界上，简单规则要更有效得多(请见第5.5节)。

还以雇佣关系为例：在应如何按无限期契约来界定未来事件上，围绕劳动契约的规则系统给雇主和雇员们提供了更强的信心。规则系统还使起草雇佣契约变得更加省事。因为，在雇佣关系中会出现许多具体的偶发事件，它们或许只能由私人契约来定订处理办法，

或许是在缔约时难以想象的，有了规则系统，在发生这类意外事件时，就可以根据普适性制度系统中的要素来做决定解决办法。如果有必要对无限期雇佣契约进行具体调整，就可以针对具体细节来进行这样的调整，而整个契约仍能在该系统中稳定而可靠的宪法要素范围内存续下去。这样，雇主与雇员之间的相互信任就得到了保障。

规则层级结构有助于管理制度的变化

由于私人契约世界是无期限的和不断演化的，所以相应的制度系统也应当具有演化能力。规则系统层级的一个关键功能就是支持规则系统中的演化。高级规则决定着低级规则可以规定什么和不可以规定什么，即使在这些低级规则被改变后也是如此。高级规则保证着规则系统的内在一致性，并控制着规则调整的程序。这些元规则指导着那些操纵外在规则系统（公法）的人。就这个意义而言，它们不同于直接影响普通公民行为的制度（私法）。在必要时，元规则还会为修改具体的低级规则而颁布公开的程序。因此，高级制度提供了一个框架，它规定可以进行什么样的变革，以及应如何就这些变革作决策。这对于制度系统在不同时期合乎预期地发挥作用是必不可少的。当具体的、较低层级的规则必须进行调整以适应新环境时，各种较高层级的、具有宪法属性的规则使整个局面保持可预见性。缺少这种制度层级的制度系统限制着演化性适应。从长期来讲，它们很可能将难以保证制度的连续性，并会变得不确定。

要使复杂的制度系统保持内在的相容性和严密性，即维持制度的秩序，并非易事。如果规则制定者在颁布具体的低级制度上能有节制，并专注于培育简单的一般规则，就能够避免不相容性。具体而

琐碎的法规层出不穷不是一个合格议会的标记。相反，它是忽视一般规则而靠直接干预来实现具体目标的征兆。如此建立规则会使受规则约束的人感到不安全，因为无人能通晓——更别说遵守——大量叠床架屋的具体低级规则。当规则激增时，整个规则系统会发生功能障碍。在这种情况下，简化和精炼低级规则并发展新的普适制度可能是使制度系统重新变得较为有效的好办法（Epstein, 1995）。以这种方式强化制度的协调力是经济改革中的一个重要方面。

○ **关键概念**

系统被定义为一个多要素结构。当这些要素与许多对应特征相互作用时，我们就称其为**复杂系统**。如果这种系统对未来是开放的，即各要素或特征会难以预见地变化，我们就称它为一个**演化系统**。在这种系统中，变异、选择和自稳定相互作用，产生出各种新的可识别模式。当我们考虑各种交叉连接的制度时，我们就称其为**规则系统**。它可以靠试验和演化性学习（已演化了的制度系统）来引导，也可以靠设计（人为的、设计出来的制度系统）来引导。因此，**规则的秩序**可以是计划出来的，也可以是自发形成的。

层级结构是一个系统。其中，地位和权威呈纵向排列，较高级别的人有权命令和指挥较低级别的人。在这类自上而下的系统中，秩序是由上面强加的。

自然法的基础在于肯定人类拥有一些不可剥夺的权利。亚里士多德指出，所有人，无论其生活于何处，无论其共同体奉行什么习惯和法律，都拥有一些不可剥夺的统率性权利。自然法承认，所有人在一些基本方面都是平等的。在现代，基于各种专制政体的经验，作为高层级法律原则的自然法概念已获得了全新的承认。现在，它被广泛地接受为一些**基本的消极自由权**（免受权威机构和他人干预的自

由)的渊源。

成文法是法律系统中已经由正式立法机构正式通过和记录下来的那一部分法律(有别于习惯法或判例法)。

元规则是程序性规则(或原则)。它们并不直接影响普通公民,但旨在使外在规则系统保持协调。它们决定如何进行制度变革,谁能启动变革,要通过变革需要什么样的多数票,如何解决规则变革上的冲突。元规则的一个例子是这样一条规定,即宪法法院可以对新法律进行复审以弄清其是否有悖于宪法原则。●

6.2 两种社会秩序

建立秩序的两种方法

人类的行为,在本质上,可以用两种方式来规范:

- 直接凭借外部权威,它靠指示和指令来计划和建立秩序以实现一个共同目标(组织秩序或计划秩序);
- 间接地以自发自愿的方式进行,因各种主体都服从共同承认的制度(自发秩序或非计划秩序)。

自发的有序化在自然界中司空见惯。仅举两例:当你向肥皂水里吹气时,分子会自行排列成一个气泡,这是一种可预见的安排;受精细胞会自发地自行成长为活的可识别有机体,而无需一个外部的指挥者来安排这一过程。我们还在人类当中观察到很多自发的有序化过程,它使我们可以相信,人的行为是有规律的:当人们来到海滩时,他们往往会均等地分配场地,以获得最大化的私密性。另外,当人们竞争时,买者和卖者都会受到协调。在所有这些自发的有序化

过程中,各个组成部分都是平等的,都服从着同样的规则。没有一个主体作为指挥他人的权威而行动。

但我们也能观察到大量的有序化活动是由一个权威机构的有形之手来完成的。精心构思出来的设计可以指导一个人去协调各种行动者,一个思考的大脑可以调动其他人,就像调动棋盘上的棋子一样。

引导人类行动的这两种方式有本质的区别,这可通过下列比较来说明:

(a)一个小孩——或其父亲——在玩玩具铁路时,通过扳动电动控制器的操纵杆,使火车的运动具有一种组织秩序。当我们从空中观察一个城市的道路交通流时,我们也能观察到秩序。但那里没有一个人实施控制,没有人精确地指示驾驶员何时加速、刹车或拐弯。相反,所观察到的秩序是自发形成的,因为引导人们行为的是禁令性制度——交通规则,以及避免撞车的自身利益。在这些约束的范围之内,人们可自由地决定如何行驶,以及向哪行使。

(b)在一个新的大学校园里,我们可以看到窗外并存着两种有序化过程:计划者和建筑师确定了精心铺设的小路,但许多脚印却抄近路穿过草地和花坛。显然,计划出来的制度不适合一般使用者,他们逐步建立起了自己的路线。于是问题就出现了:这所大学究竟是执行既定秩序,还是容忍从人们想要通行的路线中产生出来的自发秩序?这引出了进一步的问题:应根据谁的利益建立步行通道,是学生和教师的利益,还是早就离开了大学校园的计划者们的利益?

在相对简单的系统中,靠自上而下的命令来协调的有目的组织和合作可以相当有效。但协调任务变得越复杂,自发的有序化就可能越有优越性。当系统面临不可预见的演化时,更是如此。例如,生产一种或若干种型号的轿车是在一个企业内计划和协调的,而与

轿车购买者和其他供应商之间的协调就得通过市场竞争自发地完成。

○ **关键概念**

如果可预见模式的出现与行动者的有目的意愿无关，而完全是个人行动的副产品，我们就称其为社会有序化活动中的**自发性**。与自发性正相对的是**目的性**，即从相互交往过程中实现预计结果的有意识行为。●

人的创造常要按精心构思好的设计来安排。至少到现在为止，人类对自然的干预是根据计划来进行的。尽管现在有些分析者预言，"超微工程学"(nano-engineering)，物质的自发性自我摹制（self-patterning）——类似物质的生物性有序化或一种结晶体的增长——将很快变得可能，那样的话，将能不按外部设计，而从内部(根据基因信息)创造出材料和器官来(Drexler, 1986)。因为我们如此熟悉有计划的有序化过程，所以我们发现，自发的有序化过程总是很难理解；如一个新的生命如何从一个受精细胞演化而来，或者市场如何产生出复杂的新产品，等等。因此，人类已经发现，这样的现象是充满畏惧和焦虑的，并常常设想一个起引导作用的有形之手将有序化过程缩减为一种较简单的、较可领会的有计划操作（技术性解释）。人们还可能偏好简单、有形和稳定的因果关系，并因此对"无形之手"的解释感到不舒服。

哈耶克突出了自发的行为秩序和规则秩序与计划好的行为秩序和规则秩序之间的差异（图 6.3），他吸收了早期奥地利经济学派的学者，如卡尔·门格尔(如，[1833] 1963，第 35－54 页)的观点。由于这两类有序化行为和规则是相互并存的，所以我们就必须学会靠它

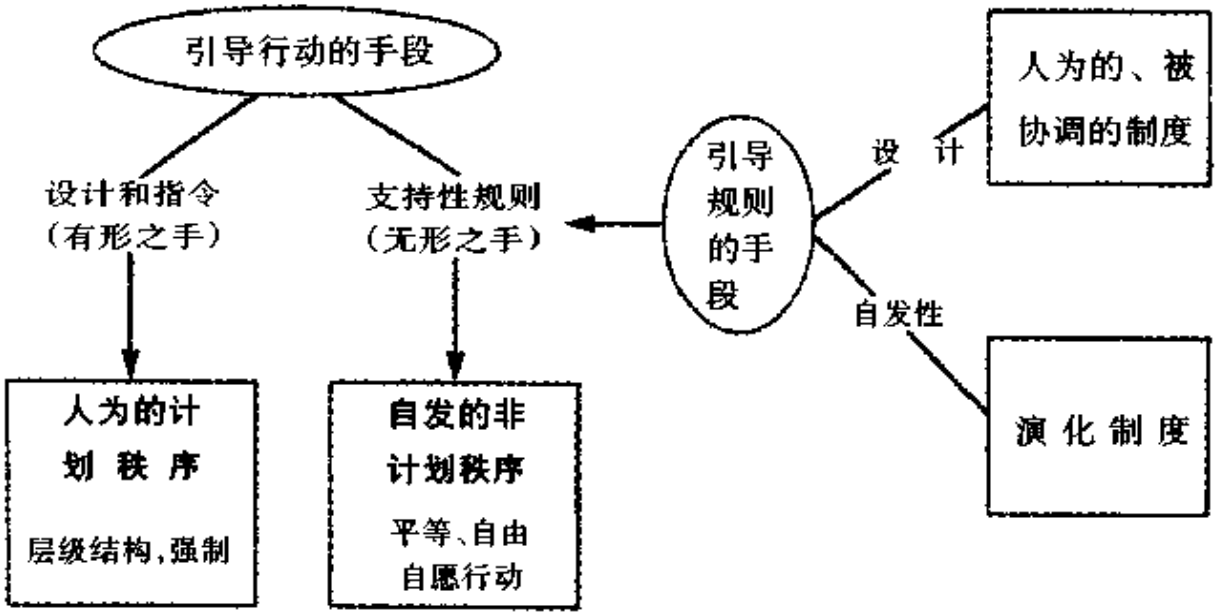


图 6.3 行动的秩序和规则的秩序

们来生活。例如，家庭和企业中基本上有组织、有计划的秩序，以及市场和开放社会中的自发秩序。如我们在下面将要看到的那样，这两类协调方式都要求有不同的价值系统、态度和行为方式，所以，从一个计划好的、层级式秩序转向一个开放的自发性秩序决非易事（Hayek, 1988，第 5 章）。

计划秩序及其局限性

如我们已经指出的，计划秩序预设了某种指挥者，它向各种行动者发布如何行动的明确指示。这总是意味着存在某种设计和依靠具体指令或方案而实现的协调——如一个管弦乐队遵循作曲者和乐队指挥的指示、军事单位的运转，或者一个工厂里对生产活动的协调，这种协调要按一份生产计划向不同的主体分派具体任务。

在一个设计好的、层级秩序中协调人类活动对下列条件提出了很高的要求：

(a)知识的可用性和协调各种活动以获取有关信息的人的能力;

(b)领导者领会、运用和交流这类信息的能力;

(c)领导者激励各类主体努力工作并监督其表现的能力。

当一个系统变得复杂和开放时，制定计划并建立秩序的领导者在认识上的局限性很容易成为一个瓶颈。在一个复杂的环境中，如在协调成千上万种不同商品和服务的千百万买方和卖方时，来自上面的中央计划协调必然因难以克服的知识问题而举棋不定。然而，在尝试实行中央协调的场合，计划者必须自称他们拥有着使其能强加一种秩序的知识。但实际上，他们会使其计划和命令以平均标准(一般消费者、"代表性"厂商等等——遵循这样的格言："一规适万物"〔One size fits all〕)为基础。这就忽略了构成真实世界的知识和欲望所具有的丰富多样性，不利于社会中所有多种多样的成员。按哈耶克的观点来看,在面对复杂性时坚持层级式有序化的做法,我们称其为"构建主义"(constructivism)。

计划有序化还要求被协调的追随者理解信号并愿意服从这些信号。如果被协调的共同体是复杂的,大型的,那么这种信号就常常会被扭曲和漏失。尽管有公共宣传机构、道德说教和持久的"觉悟运动",但在没有服从动力时,单纯的命令是得不到服从的。那时,就不得不以惩罚作为动力机制。因此，计划秩序不得不伴随着对权力的强制运用(请见第5.4节)。这样,计划秩序总会限制自由。而这又会对统治者提出另外的认识要求:在他们能够惩罚违规者之前,必须先能够监察违规行为——当众多的人在相互交往，且有许多人积极努力并动用可观资源来伪装和掩饰其真实行为时,简言之,当委托-代理问题四处蔓延时,监察违规行为决非易事。

在环境发生变化、需要新的办法时,层级式人为秩序的局限性会变得极其突出。那时，与集中化地解释信号和设计集中化的反应相

比，靠自发的试验和以分散化的竞争性方式寻找新办法会具有巨大的优越性。因此，与分散化的市场经济相比，中央计划在开发创新性解决办法上的能力非常有限。很典型的是，强大的印加帝国可能是人类历史上最具集中协调和专制权威特征的国家，它崩溃于16世纪的30年代。原因是其僵化的命令系统，再加上其中央领导的认识缺陷，使其不能创造性地适应一小批西班牙征服者的挑战和他们所携带的闻所未闻的武器。同样，其他严重依赖中央指令的政体，从各大流士王(Darius)领导下的波斯帝国，整个19世纪和20世纪早期的中华帝国，到苏联帝国，最终都因其僵化的中央协调和合成熵(resulting entropy)而归于失败。

当政策制定者靠指挥具体行动的方式从上面协调重要事务时，他们的知识问题常常会在“意外的、未预见到的副效应”中反映出来。政策干预的直接作用是促进预期目的，但在一个复杂的开放系统中，别的效应可能随之变成主导因素，从而初始的干预最终产生出违背初衷的不良效应。有一个极好的例子可以证明想运用具有具体目的的规则的政策制定者所面临的知识问题。这就是为增加就业的稳定性而对解雇设置障碍的法律。它也许保护了一些要遭解雇的人，但由于使解雇变得更加昂贵，它也对雇用新雇员设立了障碍，因为雇主们可能无法确知新岗位能持续多久。另一个不良副效应的例子是对房租的控制。其初衷可能是要强行保护房客，但每当成本上升时，其副效应是使提供租用房屋变得无利可图。另外，如果这要涉及很高的法律服从成本的话，可用的租用房屋就会变得较少。住房供给趋于短缺，而房客们作为一个整体将处于不利地位。

在有些情况下，依靠指令的、设计出来的秩序和协调可以很有优越性。这是企业组织和政府组织存在的一个原因。它们都是计划秩序。在主要事务不过分复杂的场合中，由权威机构根据预先策划好

的计划来协调和指挥所有主体，从而形成有目的的交往模式，常常会更加有效。使层级秩序有意义的另一种环境是人们生产联合产品的情形；在那种情况下，人们常常将他们的资源按长短不等的期限结合进一个组织之中。生产不可分割的产品时，或在不能建立排他性私人产权的场合，都不可能按直接偿付个人行动的方式进行生产成果的分配，而必须靠命令来进行分配。这就使得计划有序化有了优越性。毕竟，只有当个人预期其努力能够直接和近乎即时地得到一种排他的、明确界定的偿付时，才能在像市场那样的自发秩序中行动。

各种行动中的自发秩序

人类的局限性使得依靠自发有序化和培养能增进自发秩序的方法变得有益。让我们再次引用哈耶克的话："人类智识远不足以领会复杂人类社会的所有细节，我们没有充分的理由来细致入微地安排这样一种迫使我们满足于抽象规则的秩序"（Hayek，1967b，第88页）。换言之，"无形之手"通过被自发遵守的规则发挥作用，而依赖靠"无形之手"实现的协调已变得十分必要。亚当·斯密借助于"无形之手"的说法，阐释了靠竞争力量实现社会有序化的思想。他揭示出人们是如何在私利的驱使下协调他们的行动以相互受益。在市场过程中，人的行动受盈亏信号和自利追求的指挥，而对私利的追求又要受普适制度的导引。但这一过程还具有一种意料不到的副效应，即它会造成一种行动秩序。人们能依赖这种秩序，而这种秩序也向其他人提供着物质利益和新机会。

市场过程中的自发性行动秩序必须回答下列问题：

(a)个人如何搜寻和获取可能有益于其个人目的的知识？

(b)这种知识是如何传播从而变得对他人有用的？

（c）如何根据反馈矫正可能的错误以使整个经济系统保持稳定（Streit，1998）？

市场系统通过竞争过程中出现的价格信号自发地做到这一点。它使人们受到激励和调控，并以价格变化这样一种高度简约的方式传递信息。市场系统靠发现过程调度参与者（Hayek，1978）。在第二章里，我们将这样一种自发的竞争性交往定义为“通功易事”。

对行为规则的依赖

在行动中会形成自发的秩序是因为个人对一个控制其行为的规则系统作出了反应。例如，各种市场活动都被纳入一种可预见的有序模式，因为所有的人都服从规则：在这种情况下，缔约自由和受保护的产权确保着多数市场参与者以可预见的方式行事。通常，如果价格上升，供应者就会增加供应量，而购买者则会减少其需求量。买方和卖方都要作出复杂的决策，以对这样的价格信号作出反应。然而，尽管他们是自由的，并且他们作出反应的理由也形形色色，但人们仍能预期他们会以自发的、协调的方式行事。因此，市场并不是无知的观察者所经常描绘的那种一片混乱和任意妄为。

市场经济中造就自发秩序的规则必须确保能激励个人运用其主观知识追求其自己的目标，并能有把握地预料他人将如何行事。在市场中，这一点主要依赖于允许参与者保有其已经挣得的东西（受保护的产权），并相信其他人将信守诺言（履行契约）。确保这一点的制度对市场过程中的有效秩序来讲至关重要。

80 年代后期的两次严重地震，很有说服力地说明了这两种有序化过程在处理复杂任务上的优劣。一次地震发生于亚美尼亚的莱尼纳堪（Leninakan），当时它还属于苏联。它在遥远的莫斯科和其他地

方引发了大量的委员会会议，以确认和策划重建工作。所有这些努力直至苏联解体时仍一筹莫展①。另一次地震袭击了加利福尼亚的旧金山；仅在数小时之内，远在芝加哥的玻璃供应商们就已经在为运往旧金山市场的卡车装货了。社会批评家们也许会争辩说，芝加哥厂商的行动是出于迅速抢占市场先机的私利。但是，在亚美尼亚地震的死难者看来，被称诩为“无私的”计划工作又有什么可取之处呢？

有关社会的一些历史哲学概念

在如何建立社会生活和经济生活秩序这一问题上的立场与有关社会的基本哲学和对个人主义的态度有着密切的关系。在理解个人以及个人与社会经济生活的关系上，有两种截然不同的方式：

(a)一种社会观视社会为一个有机整体。其中，整体被视为大于其单个部分的总合，并且整体有其自己的目的。社会被以某种方式理解为一个组织或集体性实体，所有的人都从属于这个实体，并必须在这个实体中服务。在这个实体的上层是领导者，不论他们是如何被选中的，他们要决定什么有利于社会，以及什么是每个人对社会的责任。

(b)另一种社会观，也是被本书奉为基础的观点，根本不同于上述关于社会的“组织模型论”。它始于这样一种观念，人是自利、自主和平等的个体，他只具备有限的认识能力和有限的知识。社会在本质上被视为一个自愿交往的网络。在原则上，所有人都是平等的。这并非一种原子式个人主义观，因为人们是在一些重叠的网络和组织

① 在1990年代，一个与摩门教有关的美国慈善团体为帮助灾后重建而在亚美尼亚建立了一家水泥厂。

中相互合作，并依据共同认可的制度自发地相互交往。在需要集体行动的场合，自下而上地发动这类行动是更可取的。

在欧洲，关于个人的核心观念认为，个人是自主的，他被赋予了某些不可剥夺的权利。这种观念可追溯至古希腊哲学家，如亚里士多德，还可追溯到古罗马的司法实践。对社会的个人主义理解是欧洲就个人与社会进行了长期争论的产物。在中世纪，这些观念获得了全新的影响力。那时，像不同政区中和不同社会等级中的商人那样的人们，已必须基于平等地位而不是基于当时流行的封建法律来解决他们的冲突。而当时的封建法律却为每个人派定了具体到其等级的特权和义务。

在欧洲的专制政府时代，视社会为组织的类似物、并认为社会领导人指挥着人们的相互交往这样一种社会观曾有过很强的影响。例如，那时的法国国王路易十四就曾称自己为社会之首，而社会则被说成是其身体①。许多18世纪的启蒙运动哲学家抨击了这一观念，并主张在法律面前人人平等。然而，由于法兰西－瑞士作家兼哲学家，让·雅克·卢梭（1712－1778年）反对个人主义概念，集体主义的社会概念再次流行起来。卢梭使"一般意志（General Will）"这一概念得到普及。一般概念反映着某种独立于个人意志并控制个人意愿的社会意志。他写道，成熟的公民应当自愿地使他们自己服从于这样一种"集体意志"。如果仅仅将"一般意志"理解为一种使共同生活和共同工作成为可能的制度系统，那是不会有什么问题的。但是，当将这种一般意志解释为超出这一范围的事物时，它就会导向专政和不负

① 视社会为一个整体，并且这个整体具有其自己独立于个人、优越于个人的"个体性"和目标这样一种观念，可追溯至柏拉图（公元前427－前347年）、一些注重群体的犹太－基督教观念和欧洲的长期法团主义传统。类似的集体性实体观也存在于东方社会之中，但在那里，关于集体目标的观念与统治者是代表社会整体的象征那样一种观念更紧密地联系在一起。

责任的集体主义。自卢梭表述出这一观点以来，已有许多独裁者声称他信奉“一般意志”(无例外地都是由他自己操纵)，并赋予社会一个远景、一项任务和一种宿命。后来的许多思想家，如奥古斯特·孔德（1798－1857年）、格奥尔格·威廉·弗里德里希·黑格尔(1770－1831年)和卡尔·马克思(1818－1883年)，都将个人追求描写为大量社会邪恶之源，并将复杂的历史演化简单化，将它说成是伟大社会发展中预定历史模式的展现。

西方哲学里有关社会的“组织论”概念中，最突出的例子是卡尔·马克思的信条。他相信，各种社会的运动都将经历各历史阶段的预定途径，最后终结于共产主义——一种没有稀缺性的地上天国。卡尔·马克思的思考着眼于决定社会辩证运动的“历史铁则”(历史决定论)。在社会主义的过渡阶段，必须将个人组成集体以积极地追求社会目标(有组织的大众行动)。这样的集体将推动历史过程，并因此有理由成为一个独立于其成员而存在的实体。为避免冲突，集体有权统率个人欲望并将其各种总目标强加于个人。

这一世界观导致了苏联式的和毛泽东式的集权模式。但它还反映在世界上大量非集权性的集体主义计划之中。这些计划基于这样一种假设，即只有处于政府的管理之下，才会发生“正确的事”①。

与此相反，个人主义的世界观立足于这样的观念，社会没有一种属于其自己的、独立于构成社会的个人的本体性；而且，社会中心的知识总是太有局限，根本不能协调复杂的演化系统。社会生活和经济生活作为一个开放系统而不断演化，无人了解其路径，也无人能预见这种路径。而当个人有创造能力时，他们就能影响历史。因此，假

① 国家主义和国家社会主义也主张国家具有高于个人的命运。这已派生出了集体主义的其他变种。

设诸如“历史铁则”那样的东西是不合理的。

在这种社会观中，个人当中的多样性以及个人的独特性被认为是合乎需要的，因为多样性丰富着演化的潜能——这可谓社会的“思想和能力基因库”。这也同样适用于协调的制度系统。规则秩序被视为随经验而演化的，它降低了搜寻知识的必要性。

因此，这两种有序化分别与两种不同的世界观和社会观有关。个人究竟是偏好这一种还是那一种，主要取决于他是否承认存在着一种构造性的知识问题(constitutional knowledge problem)，尤其是在领导人方面。

○ 关键概念

秩序是指符合可识别模式的重复事件或行为。它使人们相信，他们可以依赖的未来行为模式完全能被合理地预见到。如果世界是有序的，复杂性，从而知识问题，就会被减弱，而各种经济主体也更能够专业化。制度有助于促进秩序的形成。

当有人计划出一个严密的交往模式并强制执行该模式的指令时，或者当行为主体以一种自发的方式遵循共同规则时，都会形成**行动秩序**。前一种场合会导致一种**组织秩序**或**计划秩序**，而后一种场合则会产生出一种**自发秩序**。当独立的主体或多或少自愿地服从共同制度但在其他方面可自由决定做什么的时候，自发秩序就会出现。自发有序化的一个例子是市场经济。在市场经济中，获得认可的制度禁止偷盗和欺骗，但在市场经济中，并不存在参与者们按他人命令用一定的技术生产一定的物品那样的情形。

计划秩序总是预设了某种程度的层级制，并总是要运用强制；而自发秩序则总是出现于自愿行动的平等主体当中。

当各种制度构成了内部严密、一致的制度组合时，我们就称其为

规则秩序。规则秩序本身常常是随经验而演化的结果，但它也会受政府的有形指挥之手的影响(编纂原有的内在制度;宪法或法律上的改革)。

历史决定主义(或**决定主义**)的基础是这样一种社会观，它认为社会是一个封闭系统，该系统的发展遵循可预期的模式，它有可能通向一个理想的终极状态。历史决定主义理论的一个例子是卡尔·马克思的历史唯物论。该理论预言了从封建主义经资本主义、社会主义到共产主义的社会进步。决定主义的社会观受到了一些分析家的反驳(如卡尔·波珀)。这些分析家将社会视作一个开放系统，这种系统的演化在本质上依赖于人类知识的发现，即依赖于一个本质上不可预测的、无止境的过程。●

层级式社会秩序和自发性社会秩序的行为特征集

这两种有序化分别与不同的价值系统、思想态度和行为模式连系在一起，因而从有计划的层级秩序向开放的自发性秩序转换并不总是容易的事。与每一种秩序相连结的经验还形成和强化着不同的人类行为特征。当一个社会的成员服从于一种基本的层级式社会秩序时，他们会操练和学会一些不同的品格，这些品格与他们在自由的自发秩序下行动时所掌握的品格有很大不同。这些模式会被内在化，并转变为被其他人仿效的社会规范，而这种规范又会强化既有的秩序。它们会变成社会共同文化的组成部分。支撑层级式封闭秩序的各种品格盛行于缺少开放交易经验和法治的社会之中。在那种社会中，对小群体(家庭、氏族、村子、秘密社团)的忠诚超过了在抽象和普适原则基础上与陌生人合作的意愿。

在定义社会秩序上，一个核心要素是开放性。如果群体的成员们相信——如法国社会学家克劳德·莱维·施特劳斯曾指出的那样——“人性概念只在部落、按语言划分的群体、有时甚至是村庄的边界之内才起作用”，那么就会采用不同的规则和规范；而这种选择将取决于选择者的基本观念是世界主义的、聚焦于普适性人类价值的，还是与“我们和他们”关系上的部落心态相联系的。

表6.1 两种社会秩序中的典型行为特征集

计划性封闭秩序：“维护型道德特征集”	
避免贸易	发挥超常能力
要求顺从和接受纪律	固守传统
尊重等级	要求忠诚
实施报复	允许为任务而作假
扩大闲暇	具有虚夸性
广施慷慨	具有排他性
显示坚忍	认可宿命
珍视荣誉	
自发性开放秩序：“商业型道德特征集”	
避免强力	达成自愿协议
要求诚实	易于同外人合作
竞争	尊重契约
运用首创精神和进取心	欢迎创造性和新事物
要求效率	促进舒适和便利
为任务而发生异议	为生产性目的而投入
要求勤奋	要求节俭
要求乐观	

来源：Jacobs (1992)

6.2 两种社会秩序

美国的社会批评家简·雅各布斯(1992)作了一个很有意思的尝试,她将这两种秩序的典型品格和特征集列了一个表(表6.1),将这两组态度和品格分别称为“维护型道德特征集”(the guardian moral syndrome)——封闭性层级秩序的典型特征,和“商业型道德特征集”(the commercial moral syndrome)——开放社会的典型特征。主要生活于层级秩序中的人一般都集中关注保护他们的领地,而其主要经验在于贸易或科学的人则集中关注好奇心和适应新的、正在出现的环境。

赞同一种特征集的人往往会将另一种特征集斥为道德低下或没文化。例如,雅各布斯就指出了军队、官僚和贵族那样的“维护型群体”中对商人的鄙夷,以及在商人、研究人员(靠交易商品和思想生活的人)那样的“商业型群体”中对鼓吹复仇和靠荣誉生活的人的蔑视。类似的系统差异也出现在民族主义者、生活于封闭社会中的人与从开放系统角度进行思维的世界主义者之间。当共同体处于经济改革之中、基本的制度体系发生变化时,就需要从一种价值特征集转向另一种价值特征集,但旧的品格组合常常会存留下去。这会迟滞个人对新秩序的适应并引发系统转型上的困难。

封闭秩序的行为规范能在许多人群中见到,例如,在传统的东亚人中、意大利南部的人中、来自中东国家的人中。他们不愿意与政府机构的代表合作,因为他们认为政府机构的代表属于另一个(不友好的)氏族,并无意识地假设个人只追求其自己群体的利益。当政府官员在行为上表现得好像是一个“部落”的代表——而不是普适价值的捍卫者时,要想打破维护型特征集,普及自发性开放型规则秩序,并因此而扩散在劳动和知识的更广泛分工中产生的物质利益,将极其困难(Klitgaard, 1995)。这样的规则秩序依赖于人们区分“部落”和开放社会的意愿和能力。

○ 关键概念

维护型特征集涵盖着一套规范。这些规范对于小部落的生存、对保护既定领域是必不可少的。这类领域可以是对权威和传统的共同忠顺,对荣誉的独占和保卫。它与**商业型特征**集正好相反。后者是另一组内在相容的品格,它们只在开放性的交易社会中才有意义,如抵制暴力、交易的开放、与陌生人合作、创造性、诚实和节俭。●

部落小社会能提供相当的舒适（Hayek, 1976a, 第 133 – 135 页)。这种群体的表面安全无疑是生活于一个封闭社会的一种舒适之处。然而,当经济演化并需要协调更复杂得多的动态环境时,人们就必须学会与陌生人交往,学会在开放社会中生活,并获得与开放社会相容的态度和品格。这往往会导致奥地利 – 英国哲学家卡尔·波珀所说的“文明的紧张”(Popper, 1945)。它迫使我们去克服无穷变化和高度复杂性中的不安全。在那种情况下，我们就必须依赖不断演化的抽象规则,而不是依赖领袖和具体规则。许多人会问,物质上的获益和开放社会的自由是否真值得我们为之放弃安全。这是一个值得思考的问题。然而，开放社会的规则系统中展开的竞争也教育人们去练就像诚实、俭朴、勤劳那样的社会美德。早在前工业时代里,分析家们就希望,商业活动的扩散将抑制低级的情欲,最终促进人们服从支持公民自由权的规则(Hirschman, 1977, 第 56 – 67 页)。至少在一定程度上，市场秩序中有限的不安全感已经使依赖规则的秩序广泛扩散。例如在美国,在许多世界性的行业团体中,以及最近在东亚的若干已出现新兴中产阶级的国家里,就是如此。现在,许多东亚的市场经济国家正通过可争夺的选举制度和更受规则约束的法

律系统,谋求对公民自由权的更好保障,并且在这种开放秩序中越来越感到如鱼得水。

6.3 秩序观影响公共政策

个人主义和集体主义

在个人主义和集体主义之间,存在着一个重大的世界观分野:

(a)如前几章里已经指出的那样,个人主义的世界观认为,个人动机是所有社会行为的基础和研究社会现象的参照点。它承认,个人的行为对他人有副作用,这要求有起约束作用的规则系统。个人主义者一般都偏好保护自由领域和允许自发协调的规则系统。

(b)集体主义者视社会为一个整体。他们认为,社会在任何时点上都大于构成社会的所有个人之合。他们假设,社会真理和总体利益是可被认识的,可以建立一些法定的权威机构来照看这些利益。

这两种社会观通常还伴有一些别的基本偏好,诸如怎么实施公共政策。尽管前面的课文中对下列论点已多有论及,但再次重复一下仍是有益的:

(a)个人主义者偏好靠规则框架中的自愿交易实现的协调,而集体主义者倾向于依靠计划和命令的集中指挥。个人主义者欣赏人们对自己的行为承担责任。

(b)个人主义者通常偏好一般性规则,并且,如果可能,也偏好禁令性规则和消极自由权。他们偏好市场过程,并抑制集体行动。集体主义更多地依赖命令、指令、强制,并赞同中央计划。

(c)第三项差异涉及对何谓社会系统的认识:社会是封闭的,静态的,还是无穷开放的,不断演化的?个人主义者认为,社会系统受

制于不可预见的演化性变迁过程，他们承认，不存在预定的发展路径；而集体主义者则往往视社会为一个遵循“历史铁则”、循可预见历史模式运行的系统（决定主义、历史决定主义）。

在人们中间，还有两种基本态度，它们与个人主义和集体主义都关系不大，但会影响人们在哲学上的社会观，这就是利己主义和利他主义。利己主义将一个人的自我利益置于优先地位上，而利他主义则将他人利益置于优先地位。然而，许多观察者将个人主义等同于利己主义，并宣称集体主义具有更高的道德境界，因为它被设想为以他人利益为目标（图 6.4）。这种等同是不合理的（Popper, 1945, 第 100－123 页）。现在已经证明，集体性群体的利己主义在形成该群体对外部人（我们和他们）的歧视上发挥着很大的作用。而个人主义者也完全可能按利他主义方式行事，即不图回报地帮助别人。

个人主义和集体主义的分歧不仅是哲学性的，它还曾是 20 世纪中世界上的一股主要势力。社会主义式和国家主义式的集权性集体主义运动博得了大量的政治支持，它们颠覆了原有的社会：首先是俄罗斯的共产主义者，接着是意大利和德国的法西斯主义者，后来是东欧、中国和越南的共产主义者。集体主义需要强制这一判断已被证明是正确的，因为在强行贯彻集体主义设计的时期中，有千百万人被杀戮，更多的人被监禁，还有许多人在本世纪由集体主义国家挑起的战争中丧生。

		社会观	
		个人主义	集体主义
对人类伙伴的态度	利己主义	自利的个人主义	群体利己主义（歧视外部人）
	利他主义	利他的个人主义（个人慈善行为、世界主义）	群体利他主义（共享、群体团结）

图 6.4　观念和态度

集体主义中有影响的变种反映了卡尔·波珀所说的“文明的紧张”和对大家庭式样板社会的渴求。有一些较温和的集体主义的形态，它们的强制性要少得多，如富裕国家中的福利政府、新独立第三世界国家中的集体主义－国家主义政体。

然而，作为基本社会观的个人主义已经存活下来，并且看来已在20世纪的后期占据了优势，这完全是因为已经证明，个人动机的物质性结果和依赖市场过程的自发有序化是更加优越的。结果，新兴的富裕中产阶级正在要求个人的、市民的和经济的权利，这些权利对他们来讲既是目的本身，也是维护和增进其繁荣的手段。

○ 关键概念

个人主义是一种社会观，它为解释个人动机和个人行为中的经济现象和社会现象提供了基础。它承认，个人具有不同的知识、偏好和目标。

集体主义是一种与个人主义截然相反的社会理论。它将群体、集体视为有自身存在资格的事物，它们服从于其自己的（集体）目标。实际上，集体主义认为，如果必要，个人目标应服从群体目标。集体主义曾被（伟大的英国宪法学家艾伯特·V. 戴西，1835～1922年）定义为“由一批专家和官员来为人民的利益进行管理，这些专家或官员比任何非官方的个人或人民大众自身更了解或认为他们更了解什么对人民有益。”

构造主义（也称工具主义或**社会工程学**）指一种以组织的眼光来看待社会和政策的习惯，即将社会视为一个严密的层级结构，在其中，结果要由领导者来设计和实现。构造主义乐观地认为，自上而下地解决问题的做法完全可行，并假设领导中心的行动不会导致预见不到的副效应。这成为构造主义的基础。构造主义大都与静态的社

会观相关联。●

两种公共政策

显然，对秩序的这两种理解在公共政策的实施上意味着根本不同的主张。如果一个人的基本哲学以集体主义和关于社会的“组织模型论”为基础，他就可能接受一种整体性社会目标，并认为社会的领导人和全体成员都应服从这样的目标，他还会信奉一种集体主义性质的、层级式的协调社会生活的方法。他可能接受各种权威，这些权威命令个人并在必要时强制个人服从计划秩序。在面对由统治者或当选政府及其代理人所定义、所解释的社会利益时，有些人仍会追求其自己的利益。这样的个人会被说成是利己主义的。统治者或政府及其代理人的压制很容易被认为“符合群体利益”、“符合国民利益”或“为了国家”。在社会秩序上的组织模型论得到广泛认可的社会中，垂直的权力距离一般都很大，而个人间的横向联系则都较弱。

而那些怀有与之不同的个人主义社会观的人，一般都相当怀疑自上而下的集权主义政策。他们重视自由、平等的个人之间横向的和自愿的协调。目标都由个人自行单独确立，并因人而异。人们的计划不断变化，并可能与他人的欲望相冲突。具有这种世界观的人并不鼓吹对无政府状态的偏好；他们关注的是支持秩序的制度，包括一些由政府外在强加和正式执行的制度。公共政策被视为由公民们集体选出的代理人的活动，其目的是要造就一种秩序。这种秩序能使个人有很好的机会去获取他们所希冀的事物。这种基本哲学偏爱法治甚于人治（人被认为是自利的和易犯错误的）。在本质上，这种哲学观念预期，人们并不服从权威，但会遵循源于抽象规则的激励。人

们靠自愿的契约与他人合作。只有在个人违背了或隐含或明确的协议时，才有必要由政府机构那样的第三方来出面干预。根据这种社会观，对公共政策的期望是，专注于维护规则（保护性政府）。

◇ **格鲁齐诺：一个计划秩序的早期例子**

俄罗斯历来是一个懒散而奇异的低效率国家，它的改良主义统治者都曾抓住其缺点的有形外表而大张挞伐……

〔19世纪初期最突出的改革者是亚历克西斯·亚历山大洛维奇·阿拉克契夫将军。他在他的格鲁齐诺园区里创立了新的进步秩序。〕格鲁齐诺坚定地宣称要成为在社会工程学上的第一次现代试验，一项创造"新人"的尝试。卢梭曾论证说，这种新人能出生于一种正确的环境之中。该园区有35平方公里，包含有2 000个"人"(souls)。阿拉克契夫将军摧毁了所有旧的木制房屋，用砖石建起了新的样板村庄。他排净了泥泞道路上的积水，并将它们铺垫起来。他挖出了一个带有小岛的湖，还在小岛上建了一座庙宇。他建了一些观光楼和塔，每个楼或塔上都安装一台时钟……这些钟指挥着劳动者们的工作、吃饭和睡眠……

其设想是使所有农民在一年里除星期日以外，每天工作十小时。由将军个人口述的命令被编上序号和日期，有规律地发布出来……在理论上，格鲁齐诺具有某些微型福利国家的特征。有一家医院和一所学校。阿拉克契夫将军获得定期的健康报告。但是，格鲁齐诺园区的居民控制自己生活的程度低于普通农奴。为了努力提高出生率，园区编制了一份有生育能力的成年未婚女性和寡妇的名单，并迫使她们去找对象。但这样的婚姻必须由阿拉克契夫将军批准……

……〔管理格鲁齐诺取决于〕对残酷体罚的普遍依赖……所有的鞭挞都被记录在一份园区的《惩罚总录》中，阿拉克契夫将军检查这

份记录以确认责罚已得到了不折不扣的执行。每个农民还要整天携带一本个人的惩罚本。在这个本子里逐一记录着他或她的违规行为和所受到的刑罚。……◆

（来源:Johnson, 1991,第 291 – 293 页）

历史上的两种世界观

对自发有序化的偏好,与人治相对立的法治概念,在西方文明中具有悠久的传统，至少可上溯至雅典的梭伦（约公元前 640 – 前 561 年)。古希腊哲学家亚里士多德(公元前 384 – 前 322 年)写道:“要求法治的人是在要求上帝和神明而不是别人来进行统治；而要求人治的人则是在引狼入室;因为人的激情就像野兽、强烈的激情甚至会使人中英杰也误入歧途。而在法律中，你有理智没有激情。”（引自 Walker, 1988, 第 93 页）我们已经提到过,罗马共和国的法律中已有了家庭主权域(the sovereign domain of the family)的概念。在家庭主权域之中,各种事务都在家长权(patria potestas)下被安排得井然有序,不受外部干预。家长权是指父系家庭(pater familias)中个人的裁量权和控制权，即指这种家庭里的父亲的权力。在他的领域（dominium）中,他能控制各种事物:他的家庭、他的土地、他拥有的资产。传统凯尔特语和德语中的自由人概念强化了在个人自由问题上的希腊传统和罗马传统,并促进了欧洲式个人自由传统的产生。

在中世纪欧洲,1215 年的《大宪章》(Magna Carta)里清晰表述了允许自由人自发地实现有序化的规则。在英国和许多其他盎格鲁 – 撒克逊国家里，这部法典至今仍然是建立政府的宪法中有约束力的组成部分。它已经一再得到肯定，并存活下来成为所有习惯法国家

中现行宪法的组成部分。这一规则秩序在新兴的美利坚合众国的日程中也占有很高的地位。并且,这一规则是法国大革命的一个目标;那场革命对平等(égalité)的要求最初就被理解为所有人,包括统治者,在法律面前的平等。而在现代,人们普遍认识到,这种规则秩序不仅要求制度具有至上性,还要求正式承认保护公开争论的规则以及在法律管理和其他制度管理上遵守正当程序(Walker, 1988, chs 1and 2)。

在18世纪后期和19世纪里,这种抽象规则的秩序受到了像黑格尔和马克思(如我们已经看到的)一类作家的批评,这些批评为许多构筑社会秩序的重大努力铺平了道路,从集权性的社会主义、法西斯主义尝试到民主社会和第三世界国家中一些强制性较弱的、"社会工程学"方面的尝试。许多无视知识问题的人类学家、心理学家、社会学家,像玛格丽特·米德①,都推动过这些努力。因为,在他们看来,人是文化的产物,他可以被改造为"新人"。他们费尽心机地推广一种无根据的乐观主义观念:社会,作为一个整体,能按一套严密的、设计好的秩序来组织。

集体有序化的可行性还为新古典福利经济学及其在公共政策上的应用提供了基础。从一开始,经济学家们就假设,至少就科学研究者而言是能够掌握完备知识的,这样就封闭了这个模型。由此,可以靠演绎来推导,在既定技术和已知消费者偏好不变的前提下,要实现社会既有资源的最佳配置,需要具备什么条件。接下来,经济学家们可以研究,什么机制将导致这种最佳配置——它已经由科学研究者

① 玛格丽特·米德因其社会能被重塑的观点而在国际上享有盛誉。这些观点的基础是在美国萨摩亚群岛所作的研究。那些研究即使不带有欺骗性,也都很肤浅。米德声称,无压力社会是可能实现的,在这种社会里没有抑制"动物本能"的"压迫性"制度。而经验研究已经证明,米德误解了萨摩亚社会。萨摩亚社会处于行为规则、禁忌和控制的严格统治之下(Freeman, 1983)。

们在事前知晓。答案是“完全竞争”，而需要具备的条件则是实现一般均衡的条件。在这样一些假设之下，在引导私人决策者的选择上，制度是不必要的。私人决策者们面临着均衡的“市场价格”，按这些价格进行调整是他们所要作出的唯一理性反应。在这一完全竞争模型中实现效用最大化的任务可由一台计算机来承担。而企业家的才能和敏感、对投入交易成本的准备，都是多余的。

在这个过分简化的模型世界中，完全可以承认，有大量的例子表明，竞争无法导致所谓的社会最佳状态：“市场失灵”司空见惯。而这又反过来提供了进行政策干预的理由。该模型假定，政策制定者能以完美的方式，如税收和补贴，来矫正“市场失灵”。尽管这个模型是过分简化的，尽管它看上去形式复杂，但它在许多方面过去是、现在依然是思考经济政策时的主流理论模型。然而，称其为假博学是再恰当不过的了。福利经济学模型的整个架构在无意之中变得与中央计划者的观点极为接近。事实上，对于必须面对复杂而开放的市场经济系统的政策制定者来讲，它已是风马牛不相及的东西（Streit, 1992）。

虽然，这里在论证不同于集体主义的个人主义问题时，主要立足于西方的历史，但我们仍应注意，在有序化过程方面有一个重要的东亚概念，它是由儒家道德的基本规则塑造出来的。在获得可预见性和协调方面，儒家道德对个人化关系的依赖要比西方多得多。例如，在华人或马来人的社会中，信任更多地依赖于个人关系和个人忠诚，其基础在于熟悉和既有的交往，所以，行为的可预见性是靠享有权威的人物来保障的。因此，在传统上，保障秩序的条件在很大程度上不是非个人化的法治，而是与可信赖的个人共同建立起来的网络关系（*guanxi* in Chinese society; see Redding, 1993, 第 66 - 68 页）。由此，就存在着对个人化交易的更多依赖，在这种交易中，不负责任的行为

要受到个人关系中不成文规则的抑制。总的来看，人际信任的基础在于有关丢面子的规则和害怕失去长期生意的担心①。在这种制度下出现的秩序基本上是自发性的，但行为规则往往较少正式性，而更多地与拥有权威的人物联系在一起（Habermann, in Radnitzky and Bouillon, 1995b, 第73－96页）。

6.4 规则系统是文化的组成部分

许多已经在一个共同体内发展起来并已成形的非正式制度构成了“文化”这一系统中的组成部分。实际上，共同的规则和价值界定着一个社会；它们对于社会行为，包括经济行为来讲是必不可少的（Casson, 1993）。

文化的定义

“文化”一词被用来指不同的事物。如果不澄清其定义，必然会导致误解②。我们偏好由英国社会学家爱德华·伯内特·泰勒（1883

---

① 华人伦理大都重视个人关系中的一般责任。如儒家学者和导师孟子（约公元前375－前289年）所指出的：“人之有道也……教以人伦，——父子有亲，君臣有义，夫妇有别，长幼有叙，朋友有信。”（cited in Rozman, 1991, 第58页）（《孟子·滕文公》，见杨伯峻：《孟子译注》〔上〕，中华书局，1960年版第125页。——译者）

② 文化被按下列不同含义加以定义和使用：

· 耕作，安排好的有机物生长（最初在拉丁文中的主要含义，如在农业〔agricultura〕一词中）；

· 心智方面一种正常的较佳状态或秉性（“有文化的人”，“文化构成了医生与屠夫的区别”）；

· 社会发展中的一种高智识和高道德状态（该含义源于德文词“Kulltur”，它靠一个源于法文的词，civilisation，而被更好地移入了英文）；

· 有关艺术工作和知识工作的机构（如在“文化部”一词中的含义），它更恰当地是被视为“艺术”（the arts）。

年)提出的经典定义。他将文化定义为囊括了“一个人作为社会一员所获得的全部能力和秉性”。这个定义恰如其分地指出了由文化来沟通的个人与社会群体间的张力。它还着重于这样一个事实，文化附着于习得制度和支持这些制度的价值。新生儿无文化可言。所以，文化永远具有规范性内涵。实际上，完全可以说文化是所有值得传给下一代的事物。

这种意义上的文化由语言（以一个管理我们发出的声音和信号的规则系统为基础)、思想、价值、内在制度和外在制度构成；在多数定义中，文化还包括工具、技能、艺术作品，以及支持文化中纯制度性部分的各种礼仪和符号。(在这种较广泛的含义上，“文明”一词往往更适宜。）文化含有许多内在制度——习俗和习惯——它们来自实践，且很难予以清晰阐述，也很难孤立地传递给不属于该文化的人们。因此，我们可以视文化为一套基本上不可言传的规则系统，它靠各种符号和其他有关其制度性内容的有形提示物而得到巩固。

社会的共同文化支持着劳动的分工，因为它减少了交往的风险和成本。这是为什么共享同一种文化的社会成员常常会受到好评：与他们易于交往。那些在幼年时往往无反应地掌握了这种文化的人，在其文化共同体的其他成员当中会感到如鱼得水。从个人的角度来看，他们自己的文化，在主观上，总是优于其他文化，因为他们对自己文化中的制度非常熟悉，这节约了他们的成本。如果人们迁移到另一种文化中去，他们起初往往很容易下结论说，另一种文化不好，因为它并不在交往上为他们提供惯常的便利，还会给他们增添额外的交易成本。但是，世界主义者明白，文化是规则系统，这个系统的价值取决于个人已经习得的事物；世界主义者还懂得，另外的文化也是能被掌握的，它同样也能令人满意地发挥作用。他们承认，别人可能也同样偏好他们自己的文化。异己的事物并非必然不好，也不

必然有威胁性。一旦认识到了这一点，文化优越感和自我中心的传教热忱就会消退。幸运的是，世界主义者们还接受来自其他文化的文化概念。在多文化社会里会出现文化上的交融(cross-fertilization)。要比较文化性制度的品质，办法只有一个，即检验其在实践上如何帮助人们实现像自由、和平和繁荣那样的共同基本价值。这样的比较会证明，在协调人们的行为或应付变化上，并非所有的文化都能同样地有效作用。所以，文化开放也不是指文化相对主义，不是无批评地肯定所有文化都同样有价值。

汤姆·索厄尔(1998，第iv页)很好地诠释了文化的作用：

> "文化不是博物馆的藏品。它们是日常生活中工作着的调节机制。与美学沉思的对象不同，判断工作着的调节机制，要看它与其他机制相比运转如何。具有决定意义的判断不是研究者和理论家们的判断，而是那些隐含在千百万单项决策中的判断。这些决策要保留或放弃各种特定的文化惯例。而作出这些决策的人要么独自从这种决策受益，要么独自承担这种决策可能造成的代价，无效率和遭废弃。那样的代价并不总体现为货币，它们可以有多种形式，从不方便到死亡。"

文化变迁

文化不是铁板一块的事物，而是一种(重叠)的子系统网络。一个个人可以从属于一个村庄文化，但又分享着一个行业中的世界性文化惯例，还感到深深地依附于某个外国的文化。文化——任何单项制度——也不是一成不变的。文化是缓慢变动的个人一般思想，它要受时间的检验，它摇摆于"保守"和"创新"的两极之间。保守对维护人际交往的共同基础来讲是必不可少的，而创新则是在面对不断变

化着的自然环境、技术环境、经济环境或社会环境时防止僵化和萎缩所必需的。因此，保留对外部影响的开放性并维护适应能力是非常重要的。

文化通常缓慢地演变；其中的许多因素具有路径依赖性。但有时，某些具体的文化特性会随经验而发生相当急剧的变化，这或者是因为内在地发现了新的思想，或者更多地，是源于外部因素并发现它更有优越性。结果，这些新的文化特性得到模仿并使社会中接受它们的人数超过一个临界点，这样它们就变成了新的规范。新概念可能需要有各种在文化变迁中表现出来的系统适应过程。例如，14 至 16 世纪欧洲的统治者们发现，当商人和制造商们认为另一些国家里有更受规则约束的政府和更可信赖的制度时，就会迁往那些国家。这不仅迫使统治者们放弃了任意的机会主义，提供了可信赖的规则，而且还鼓励了某些内在的文化性制度，如诚实、守时和节俭。当外在制度和内在的文化性制度得到采用，新的"公民道德"广泛普及时，资产阶级社会和资本主义就诞生了（Weber, 1927/1995; Giersch, 1996）。与此相似，在许多以华人为主的共同体中，文化变革已经加速。这些共同体在 1949 年革命后被排斥于华人世界的传统中心*之外，甚至还受到它的威胁（Redding, 1993; Jones *et al.*, 1994）。这曾经是一个相当保守、不断萎缩的文化系统，但现在，由于被迫开放以及获取西方技术和组织的紧迫需要的影响，它已突变成了一个"文化增长资产"（cultural growth asset）①。价值和文化中的变革常常是边际

---

* 据作者柯武刚教授的解释，这个"传统中心"是指大陆中国。——译者

① 探讨经济增长中文化性制度的伟大先驱，德国的社会学家兼经济学家，马克斯·韦伯，创造出了"新教工作伦理"一词。他断言，中国文化被过分地锁定于它的"趋保守极"（pro - conservative pole），以至于不可能出现经济增长（Weber, 1951）。而现在，评论家们却在钦佩地谈论着"新儒家经济"，并将它们的成功归结于文化特性（请参阅 Kasper 1994b; 及第十一章）。

性的，其重点从对一般制度作保守性解释转向作未来导向的和学习导向的解释(请见第12.2节)。尽管文化中存在着适应性变化，但多数主要的文化系统都具有很高程度的连续性。所以，不存在将一个法国人误认为中国人或日本人的危险，因为即使有些因素发生了转变，该文化系统的大部分却仍然稳固地存续着。因此，并不存在出现一个同质的世界文化的前景。

文化资本

文化——价值和制度的系统，及其更具体化的要素——构成了社会中人力资本的一个重要组成部分：即它对于如何有效地转化劳动、资本、自然这些物质资源以服务于人类的需求和欲望具有重要的影响。因此，我们称其为"文化资本或社会资本"(Coleman, 1990)。当我们讨论文化对经济具有强大经济性影响的思想时，必须认识到，绝大多数文化性制度都是不可言传的，它们常常体现于组织之中(第五章)。实际上，文化性规则往往无法被轻易地明确制定出来，文化也很难方便地从书本上学到。这类规则大都体现于各种使特定文化观念富有效能的"文化品"(cultural goods)和组织之中(Kasper, 1994b; Weede, 1995; Giersch, 1996)。例如，法治就是一个文化概念。它要求复杂的组织性基础结构有效地发挥作用：各类法庭、具有不同行业专长的律师机构、一致认同的工作惯例和习惯，等等。只有当文化性规则与组织结构和"文化品"同时转移时，只有在人们通过联合来学习文化规则时，文化系统才可能被外部人有效地采用——例如，要想在迄今为止的不发达国家里推进经济增长的话。因此，与纯机器相比，文化品和规则的国际移植一般要困难得多；它们需要更多地通过实践来学习非可言传技能和知识。这样的学习有可能在本土制度和

引进制度之间导致各种至少是暂时的不一致。但如果不能同时导入运用机器所必需的文化要素，很可能会发现机器是无用的(Klitgaard, 1995)。

事实上，由观念、组织规则和有形资产构成的系统，常常被称为“文化”(“ABC 公司的组织文化”、“资本主义文化”; Kreps, 1990)。对于生产复杂的现代服务来讲，如对于运营一个股票交易所、一个司法系统或一个复杂的分销网络来讲，这样的文化显得尤为重要。这是为什么人们常常发现，有效率的服务生产很难转入其他的国家和文化，而引入外国的服务业经常会在不发达国家里遭到抵制。获取文化品并使它们发挥作用，总是意味着调整一个人自己的制度系统并因此而调整个人和他所在共同体的自我评价。

○ **关键概念**

文化在这里被定义为共享的价值和一套规则系统，以及一共同体内在社会交往方面的各种更具体的要素。有些规则可能是明晰的;但许多规则是隐性的和非正式的;许多规则要靠符号来支持。文化一般是在有些共同体成员进行新的尝试，而另一些成员则努力保存熟悉的、经受了时间考验的制度的同时，随经验而演化。

文化资本概念深刻地揭示出，一定的文化观念、价值和制度有可能非常适合于共同认可它们的群体的物质福祉。文化是一种无形的生产性资产，但是，如果面对变革时僵硬地抱残守缺，传统文化也会变成负债。●

6.5 社会秩序与人类价值:法治

法治增进着自由和内部和平（防止冲突）的可能。在结束本章时，简略地扫描一下法治如何塑造制度这一问题是很有益处的。关于“法治”的学说主要地，但不绝对是在欧洲发展起来的。它与我们在后面各章中所要讨论的资本主义制度有着密切的联系。构成法治基础的基本观念是，政治权力的运用只能以法律为基础并处于法律的约束之下，必须有一些实体性制度和程序性制度来保护公民自由权和经济自由权,使其免受权力机构的任意干预。

法治中的法律思想和宪法思想体现在许多我们已经建立起来的、引导社会生活和经济生活的关键概念之中。这一思想在盎格鲁-撒克逊国家的法哲学中格外地根深蒂固,渊远流长(请参阅本章开头所摘录的1610年英国下议院对詹姆士一世国王的请求)。1688-1689年英国的“光荣革命”将对政府权力的基本法律控制奉为神圣。大体上与此同时,约翰·洛克(1632-1704年)对法律下的自由作出了系统的哲学阐释，并将这一点与权力分割联系在一起。这个思想又由查尔斯·德·孟德斯鸠(1689-1755年)加以发展。这种法治当然不排斥盎格鲁-撒克逊传统。在罗马-法兰西传统中，合法性概念反映着相似的观念,恰如德语中的“法治国家”(Rechtsstaat)概念一样,它是一个立宪主义的概念。在中国哲学中,法家学说传统主张相似的思想（Habermann, in Radnitzky and Bouillon, 1995b, 第73-96页)。

有些实体性制度能很好地说明法治思想。这些实体性制度允许有序的人际交往以众所周知的、确定的方式发展,并能使任意的、机会主义的人治永远无法得逞。这类规则还包含着某些程序性的元规

则（Walker, 1988, 第 23－42 页）。法治学说偏好对行为的自发引导，并认为，要给个人自由以最佳的可能空间，并避免会削弱某些自由权的冲突（Hayek, 1960, 1973, 1976a, 1979a）。它包含着若干原则：

(a)首先，必须确保所有公民都正式地受到保护，不会蒙受其他公民的暴力滥用，因为滥用暴力只会导致法治的对立面，无政府状态。为了做到这一点，法律必须是确定的，一般性的和非歧视性的（平等的），简言之，必须具有普适性。当某些个人或组织正式地或事实上高踞于法律之上时，例如当行业协会对违约行为不加追究时，或者当大人物能违法而不受惩罚时，普适性原则就会遭到破坏。因此，法治是以私法中指导普通公民间关系的某些规定为基础的。

(b)第二，它派生于第一点，即法治必须也适用于握有政治权力的人。政治家和官员们的行为必须接受依据法律的监察。因 *raisons d'état** 而使政府官员免受法律约束会破坏法治。当政府行动不受制于监督官员是否遵守制度的司法程序时，当普通公民不能起诉高级政府官员时，或者当政府官员不必服从他们要求民间企业遵守的会计准则时，法治也会遭到破坏。在这一方面，法治需要有某些公法方面的规定。

(c)像所有的制度一样，法律当然需要有必要的惩罚。但强制性惩罚必须由受法律约束的、公正的专业人员执掌。违法行为必须由一个独立的司法系统和遵循正当程序的公正法庭来判决。袋鼠法庭（Kangaroo courts**）、普通公民的私刑法律、否定恰当的听证、忽视

---

* 法语词，指为既有事物辩护的理由。——译者

** 美国口语，指非法的或不按法律程序行事的非正规法庭；也指囚犯在狱中组织的模拟法庭。——译者

标准的证明程序都是违反法治原则的。在这一方面，法治需要某些程序性规则。

(d) 对法治思想的更具实质性的要求与内在制度和外在制度间的互动有关。法律必须在整体上不与共同体的内在制度及其基本价值相冲突，从而人们能够、并愿意服从法律。人们因基本价值与法规相冲突而经常出现违法行为，是法治受到破坏的信号。仅仅拘泥于法律的文字（法律实证主义）和正当程序的正规性，但违背社会上广泛持有的基本价值和伦理规则，是建立不起法治的。例如，纳粹德国在犹太公民的权利上和斯大林时代在不同政见者的权利上所采取的法律形式主义等于公然否定法治。同样，如果官员们承认某些行为违背自然权利，却仍然坚持执行法律或条例的字面规定，他们就违背了法治的精神。

(e) 最后，对于法治在一共同体内的持续存在来讲，培育守法意识（the attitude of legality），以及使公民们基本上自觉地服从共同体的法律，包括在发生冲突时的自觉守法，都是很必要的。广泛的无法无天会使保护个人自由和防止冲突变得很困难。因此，法治需要一个普遍守法的民间社会，在这种社会里，正式的司法惩罚要由诸如社会不满、羞耻心和群体排斥等自发性惩治来加以补充。

因此，法治是一种由政府支持的制度系统，它的目的在于通过下列途径保护公民自由权和经济自由权，以及防止冲突：

- 保护公民，使之免受其他公民滥用权力的伤害（如本章开头所引用的西塞罗的话那样）；
- 由拥有政治权力的强制性主体发现和执行法律；
- 对拥有政治权力的主体，用法律约束他们与普通公民的交往和他们在政府中的行动。

这些实质性要素已经在法理学中发展起来。它们与制度经济学

的基本原则直接相关，并且是资本主义系统的恰当作用所必不可少的。

○ **关键概念**

法治是一个保护个人自由和社会和平的司法性、宪法性概念，它规定：

- 人们和政府机构应当受法律约束并服从法律；
- 法律应当使人们基本上能够和愿意接受法律的指导，更具体地讲就是，法律应保证防止个人放纵和无政府状态；
- 政府被置于法律之下；
- 法律是确定的、一般的和非歧视性的（普适性的）；
- 法律与社会价值和内在制度总体上是和谐的；
- 法律靠公正的、受规则约束的强制措施来执行，并由一个独立的、遵循正当程序的司法系统和法庭来进行判决；
- 法律及其实践在整个共同体中助长一种守法意识。●

复 习 题

- 建立规则的层级结构，如在成文法上覆加一套宪法，理由何在？
- 靠中央计划或市场竞争来协调一个国家的经济生活，各有什么利弊？
- 社会主义在设计和推行一套完全取代社会内在制度的纯外在制度系统上遭到了失败。在什么意义上，可将这一失败归因于知识问题？这样一种革命性的尝试会对你所在的社会有什么样的影响？对你自己会有什么影响？

• 请给个人主义和集体主义下定义。

• 为什么不存在互补的内在制度时，执行外在制度会代价过高？用外在制度取代你的内疚感会有效率吗？在什么体制下，你更可能盗窃、偷懒和撒谎？

• 请遵照前两个完成了的例子，用恰当而简明的词汇（如课文中所使用的词汇）填写下列表格，概述两种秩序和两种社会观的主要特征：

	层级秩序（“有形之手引导”）	自发秩序（“无形之手引导”）
关于人类知识的假设：	完备知识	构造性无知
知识	能集中起来	散布的和可变的
人类是		易犯错误的和多种多样的
主要的行为		
社会生活观	相对静态的	
经济的理想状态		
偏好		多样性、务实的改良
协调的主要手段	指示、命令	
基本哲学	集体主义；共同体目标；“对驾驭社会持乐观态度”	
经济政策的主要目标	建立共同体目标/目的、最大程度地实现目标	

• 在依赖层级式协调和依赖自发性协调的谱系中，你愿意将你自己的社会置于什么位置上？

• 依赖层级式有序化的利弊是什么?在什么情况下,层级式协调是有优势的?

• 你能举出一个情境,在那里自上而下的有序化和“部落品格”是不适用的,并且规则秩序和自发反应将成为一种更有效的协调机制?

• 我们是如何定义“文化”的?文化的内涵大于制度吗?

• 文化的性质是如何演变的?

• 一种特定的文化能在另一个国家里推广吗?不转移体现文化资产的物质产品和组织结构,能移植文化吗?

• 你能解释为什么文化性制度在竞争性的服务生产中要比在农业生产和工业生产中更重要吗?

• 什么是“法治”的关键要素?

6.5 社会秩序与人类价值:法治

第二部分

应　　用

第7章　资本主义的制度基础

在本章中，我们将介绍资本主义系统的基本要素，它的基础是产权和缔约自主权。至于这些经济权利如何被用于行动，将在研究市场和竞争的第八章里讨论。

资本主义系统以建立和保护排他性私人产权的制度为基础。这种产权能用于以契约为基础的自愿交易。界定明确和受保护的产权对于激励人们的努力来讲是必不可少的。有了这个条件，人们就会出于自己的自由意愿而作出努力。这些努力会有益于他人，而努力者往往并不认识那些受益者。这不是一个只与大企业有关的抽象话题。它影响着每个人的日常生活：某人该如何用自己的钱储蓄和投资，某人的劳动和技能是否能获得最佳的利用，某人能否靠其灵感和资源发展致富。

要使私人产权有效地发挥作用，必须不让未获授权的个人使用它，并且运用资产的全部获益和成本都应归属于资产的所有者。在做不到这一点的地方，会产生出特殊的经济问题，并可能需要用政治办法来决定资产的运用（共享品、外部性）。

资本主义系统的运转需要以一些制度为条件，这些制度允许自由缔约，并确定明晰的权利和义务（claims and liabilities）。如果缔约不受束缚，人们就能获得价格信息。这种信息是他们有效地交往及利用自己的知识和其他资产所必需的。我们将看到，关系性契约（relational contracts）有其特殊的问题。所谓关系性契约是指无终止期的、随时间不断延续的合作

协议。它存在于难以事先就所有可能事件都作出规定的场合。它的一个例子是雇用契约。要使这样的关系性契约生效，制度尤为重要。

产权并不是一个只影响大企业或无个性金融市场的抽象概念。它们与每个人的日常生活息息相关。它们直接影响着就业机会、消费者选择和每个人的学习动力。产权对普通公民的生活机会至关重要，尤其是对那些出生时嘴里不含银调羹的人*。

我们用对货币的简短讨论结束本章。货币是充当支付手段并大幅度减少交易成本的资产。我们证明，货币的有用程度在很大程度上要取决于约束货币供给的制度。

如果让一个商人按兄弟情义的原则出售其商品，我断定，不出一个月，他的孩子就会沦为乞丐。

（法国经济学家，弗雷德里克·巴师厦，1848 年）

没有资本积累，技艺不可能进步，文明种族主要靠扩大他们的能力而延续。

（查尔斯·达尔文：《人类的血统》，1871 年）

……在社会主义体制中，所有的事都依赖于建立上层权威的那些人的智慧、才干和天赋……但是，人类在其漫长历史中积累起来的知识并不是每个人都能获得的；我们在许多世纪中积累起来的科学知识和技术知识浩如烟海，就人而言，单一个人不可能通晓所有这样的知识……在资本主义社会中，实现技术进步和经济进步要依靠……具备发现新路的天赋的人。如果一个

* 喻不出生于富贵人家的人。——译者

人有一个新创意，他就会努力去寻找几个智力足以实现其创意价值的人。有些资本家，敢于展望未来，认识到了这种创意的可能后果，就会动手将其付诸实施。

（路德维格·冯·米塞斯：《经济政策》，1971年）

涉及私有制的权利……对个人自主和个人发展来讲至关重要……现代商务经济以人在经济领域中的自由为其基础……我们承认利润的合法性，这意味着生产要素已经得到了恰当的应用，而相应的人类需求则获得了充分的满足。

（教皇约翰·保罗二世：《百年献辞(Centesimus annus)》，1991年）

7.1 资本主义：产权和私人自主

在本章和下一章里，我们将探讨资本主义，即一种经济系统，其主要基础是私人的、自治的财产所有制，以及财产所有者通过竞争实现的自发协调。资本主义系统的基础在于保障受尊重的、安全的产权和自主运用财产的自由权的各种制度。许多这样的制度都是演化的结果。

我们在这里将探讨纯粹的资本主义系统。出于教学上的原因，我们将在第十章里讨论集体所有制以及各种有关生产、分配收入和财富的政治行动。

私人产权

在多数现代社会中，个人和组织只要不干预他人的权利，就都掌握着拥有和使用某些资产的自主权（“私人的、各自的财产”）。就个

人来讲,那样的资产包括他们的身体、技能和知识("生存权"和"工作权")。个人还拥有一项在社会中得到广泛尊重和保护的权利,即占有其劳动成果的权利(存在奴隶制的地方除外;请参阅 Engerman in Drobak and Nye, 1997, 第 95 – 120 页)。因此,个人和组织有权享有他们拥有的资产,有权以他们自主确定的方式运用这样的资产,有权占有源于资产运用的收益,有权按他们认为合适的方式处置他们的资产(Alchian, 1987; Alchian and Demsetz, 1973)。一项资产的私有权保证个人和民间团体在控制、受益、分割和转让财产上享有排他性权利。这使人们相信,自己能占有财产运用效益,这种效益也是他人所看重的。这就会推动财产所有者去发现他人的需要,并积极按这种需要来运用其财产。侵犯产权会招致惩罚。这种惩罚通过众所周知的制度安排昭示天下。在这类保护失效的地方,在财产运用上的私人自主权遭剥夺的地方,产权是不值钱的。那时,很少有人会为提供他人所看重的东西而付出努力,也很少有人会努力运用其财产来发现并供应价值更高的物品和服务。

因此,我们可以将产权定义为个人和组织的一组受保护的权利,它们使所有者能通过收购、使用、抵押和转让资产的方式持有或处置某些资产,并占有在这些资产的运用中所产生的效益。当然,这也包括负收益——亏损。因此,产权决定着财产运用上的责任和受益。

绝不能将产权混同于拥有的物品。一项产权允许所有者享有财富的获益,也向所有者强加了一笔由所有权决定的成本。因此,产权并非物质对象,而是一些在社会中受到广泛尊重的权利和义务。

私人产权总是在确定的个人和确定的资产之间建立起一种关系。这种资产可以是物质产品、思想或人们自己的身体。在这些权利得到充分尊重和良好保护的地方,我们就说存在着"经济自由"。重

要的是，产权关系要具备第五章中所定义的普适性。在产权模糊和不确定的地方，许多有利的财产用途会消失。例如，在前苏联集团中，对财产控制权界定不明，保护不力，导致了极大的不确定性，与此相应，对物质资产和知识资产的利用程度也较低，整个经济趋于下降。近年来，加拿大和澳大利亚的土著少数民族对由白种人和亚洲移民或者他们的后裔所拥有的土地提出了所有权要求。这已经造成了法律上的不确定性，并减少了对这些土地的投资和开发。最初，欧洲的移民们是根据所有土地均为无主土地（terra nullius*）——无拥有者——的法律拟制（legal fiction）投入劳动的，他们将这些土地视为他们所拥有的财产而加以占有和开垦。但现在，他们再也不能确信这一点了。

知识财产

产权不仅能附着于有形资产，也能附着于可识别的知识上。如我们在第一章里看到的那样，现代经济增长在很大程度上要依靠精良的技术知识和组织知识。如果人们预期，通过付出努力和承担风险，他们会获得恰当的收益，新知识就将被生产出来。这意味着，必须建立相应的制度安排，使宝贵知识的所有者从与人分享其知识中获取物质收益。这样做的办法之一是专利保护。政府机构评估各种

---

* "terra nullius"，无主土地原则。生于瑞士的国际法学者万忒尔（Vattel）在其1758年发表的《国家间法律》（Law of Nations）一书中提出这一原则。他主张，国际法应当确认人类对于所栖身、使用的土地负有开发、垦殖的义务。而澳洲大陆上居无定所的游牧部落（土著居民）没有履行开发、垦殖土地的义务，所以从未真正合法地占有澳洲的土地。这些土地应当由欧洲移民——英国人——通过拓殖、定居而加以"占有"。这一理论为当时的欧洲移民开发和占有澳洲土地提供了法理根据。近几十年来，澳大利亚土著居民提出了对这些土地的所有权要求。1992年，澳大利亚联邦最高法院在著名的"玛伯"案判决中推翻了"无主土地"原则。——译者

独特的、可授予专利的知识，确认其原创性和优点，并授予专利权。专利权允许其所有者独自使用该知识①。在有些环境中，这会成为一种产生和检验创新性知识的激励机制，尽管申请专利的过程很费资源。

要保护智力财产，必须具备谨慎和大量的具体技术知识。因为，过度地发放特许权和专利权会造成垄断，阻碍创新（见第 8.2 节），如果产业与授权机构串通起来，就更容易导致这种局面。因此，对“知识资本”的保护在任何时候都必须是有期限的。

资本主义

立足于私人产权及其自主运用的资本主义体制尽管很少以纯粹的形式存在，却是当今世界上最流行的经济体制。所有者在市场中决定以一定的质量、数量和价格出售他们的财产或其财产的一定用处。他们希望与买方缔结契约。而买方则决定是否接受卖方的报价，并通常要提供货币以为交换。如果买方对出售物的估价足以抵偿供应者所要求的价格，供应者就可能获得利润。于是，供应者有可能因此而在将来扩大出售量。如果需求不足，供应者就会受挫并发生亏损。在这种情况下，他们会停止按起初的供给条件出售其某些产品或服务。通过这样的方式，买方左右着长期的生产和供给（消费者主导）。

为了规范和促进交易关系，并使商务伙伴们对预期有信心，已经发展起了许许多多的制度。制度使交易成为可能。而且，制度还不断

① 为排他性地利用知识而提供的官方保护，像专利权、其申请程序一般都很不灵活，且成本高昂。为了占有源于新思想的收益，创新者要付出大量的努力使知识体现于禁止模仿的设计之中。例如，将新知识置于机械的或电子的装置之中，使模仿者很难轻易制造。或者，拥有智力知识的公司拒绝交出以后能模仿的专利权，坚持在他们自己的工厂中用那种知识进行生产。

发展，使交易活动中的交易成本更低，风险更小，并使市场变得更有效能。

下一章里将更详尽地探讨资本主义系统中协调财产所有者的市场过程。

7.2 产权的本质特征

排他性

私人产权的决定性特征是，一项财产的所有者有权不让他人拥有和积极地使用该财产，并有权独自占有在使用该财产时所产生的效益。同时，所有者要承担该财产在运用中所发生的所有成本。排他性（excludability）是所有者自主权的前提条件，也是使私人产权得以发挥作用的激励机制所需要的前提条件。只有当其他人不能分享产权所界定的效益和成本时，这些效益和成本才可能被“内部化”，即才能对财产所有者的预期和决策产生完全的、直接的影响。只有那样，才能将他人对该财产使用的估价传送给所有者，所有者也才有动力将其财产投于他人欢迎的用途。其他人的意愿要靠他们的“货币选票”来表示。

当部分效益或者部分成本不能影响财产所有者时，这些信号和激励就会被扭曲。现在用下面几个例子来说明这一点：

- 一个地主在其土地上的部分作物被盗贼偷走后，就不会像一个其土地全部作物都受到保护的地主那样努力地种植和耕耘其土地。

- 花钱给自己种牛痘的人为他们自己创造了效益，但就减少他人得病的危险而言，他们也创造了外部效益。如果能以某种支付方

式使接种牛痘的人从这种外部效益中得到报偿，就会有更多的人接种牛痘。

• 一个工厂主只部分地内部化他所引发的成本，还有一部分成本要影响外部主体(例如,污染环境);而另一个工厂主则必须承担其工厂的全部成本,因为他必须向污染的受害者提供补偿。这样,前一个工厂主将比后一个工厂主生产得更多。

因此,在确保按他人需要决定私人产权的用途上,排他性至关重要。这种激励是通过盈亏信号起作用的，而供应他人所需物品和服务不过是这种激励机制的副产品(Schumpeter, 1947,第 148 页)。

只要存在知识问题，只要不可能测度全部成本和效益并将它们按其起源分别进行核算,或者这样做的代价过高,就会出现外部性。例如，弄清谁从邻居接种牛痘上受益以及那种益处在邻居眼里价值几何将极其费事，难以做到。要测量和评估工厂排泄物对他人的影响可能也是极其昂贵或不可能的。但是,如果测量技术发生变革——例如，因改良的计算机和通讯技术——那时，排他性就可能变得可行,外部性就可以被转变为内部化的效益和成本。

当成本和效益能大体上被内部化时，财产所有者将自愿地在双边契约中预期效益和预期损失的引导下行事，他们将在这方面相互竞争,就像这是他们自行选择的事情一样。当存在重大外部性时,协调会变得十分棘手,因为要就多边协议进行谈判。那时,所涉及的得失不会像双边交易里那么清晰,行动的激励常常是模糊的。通常,有外部性,就要有多边的政治安排,要靠这种安排来确定财产的使用和回报。这常常是一件复杂而难缠的事情。结果,在满足公民们多种多样的、不断变化的目标上,公共的或集体的选择往往是低效能的。

在现实生活中,排他性常常是不彻底的,外部性广泛存在。许多外部效应得到容忍,且不阻碍自愿的交易活动。为了处理外部性,经

常会出现一些私人的解决办法。例如，当我的活动对我的邻居产生不利影响时，我们会达成协议，由我对他进行补偿。在其他情况下，私人行为的外部性要靠政府机构来解决，例如通过管制或收入转移。在有些场合，外部效应超出国界并可能需要有国际联合行动。例如，水系上游一个国家的产业影响下游另一个国家里的河水用户，就像沿莱茵河的情况那样。在那里，“莱茵委员会”已经达成了一项一致协议，它规定允许什么，不允许什么。还有一些情况出现于环境政策中。有些活动的外部效应会影响全世界环境，如影响全球大气的气体排放。在这方面，要处理这类外部性问题，可能必须就全球性的政治协议进行协商，即必须在多种冲突的国家利益之间达成协议。

不同性质的财产

当所有成本和效益都归于私人所有者时（彻底的排他性），我们所面对的就是私人品。那时，如我们所看到过的，就能完全通过由市场协调的、自愿的双边交往作出资源运用上的决策。

只要有关效益和成本的排他性得不到保证，就会产生特殊的经济问题。各种财产在是否需要排他性和如何形成排他性上互不相同，这些物品和服务的供给方式也千差万别，我们必须根据这些差异将财产区分为若干种类。

一种情况是，所涉及的物品是非稀缺的，即使用者无须在使用上相互争夺。对这类物品，我们称其为免费品（free good；图7.1）。免费品由大自然提供，只需付出获取之劳就能享有它们。净水在过去曾是免费品，目前在世界上的有些地方仍然免费。当较多的人生活于一个地区内时，净水会变得稀缺，它的使用就必须通过某些经济办法来进行数量分配。同样，市中心的停车空间过去曾是免费的，任何人

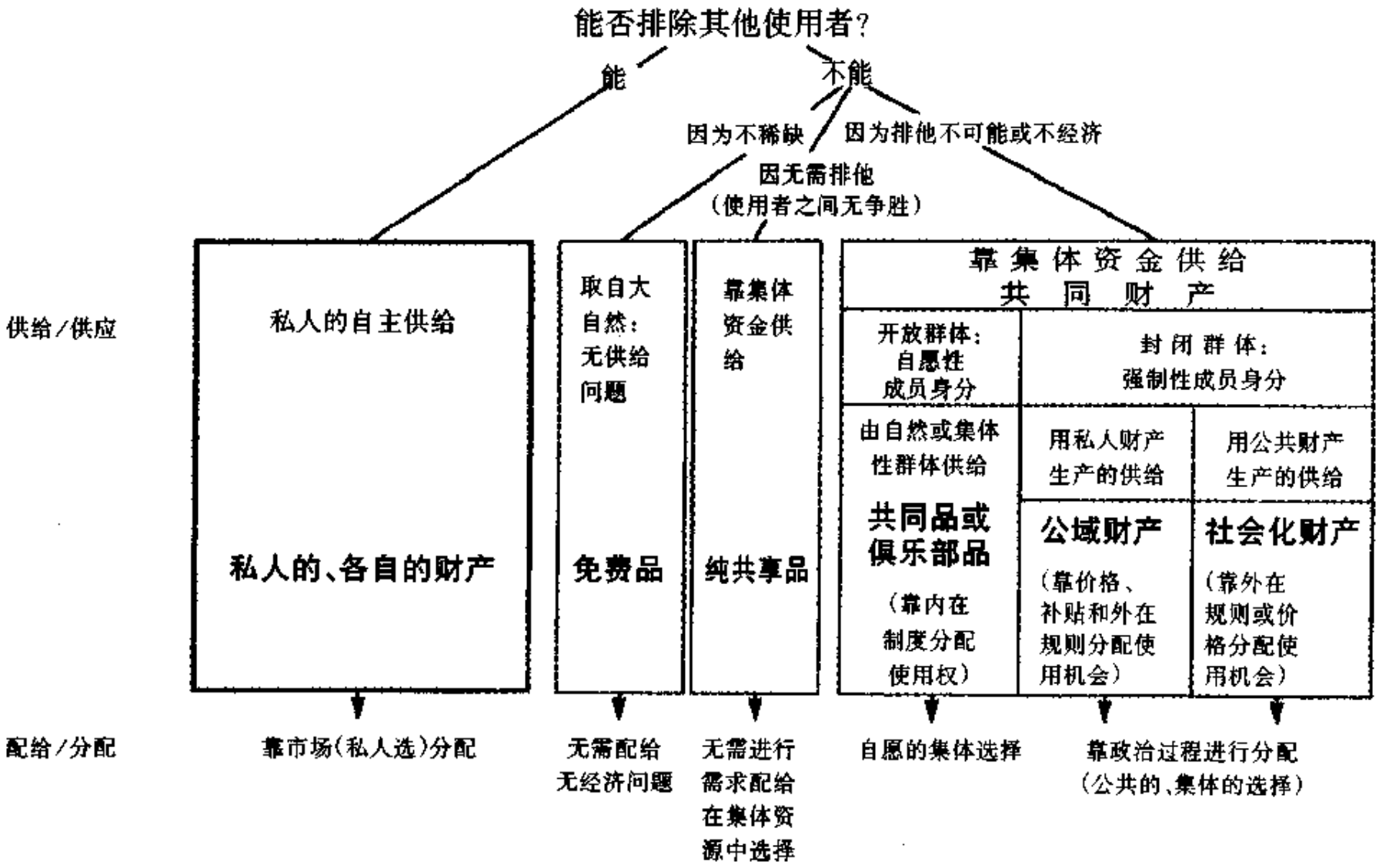

能否排除其他使用者？
能
不能
因为不稀缺
因为排他不可能或不经济
因无需排他
（使用者之间无争胜）
供给/供应
私人的自主供给
私人的、各自的财产
取自大自然：无供给问题
免费品
靠集体资金供给
纯共享品
靠集体资金供给共同财产
开放群体：自愿性成员身分
封闭群体：强制性成员身分
由自然或集体性群体供给
共同品或俱乐部品
（靠内在制度分配使用权）
用私人财产生产的供给
公域财产
（靠价格、补贴和外在规则分配使用机会）
用公共财产生产的供给
社会化财产
（靠外在规则或价格分配使用机会）
配给/分配
靠市场（私人选）分配
无需配给
无经济问题
无需进行需求配给
在集体资源中选择
自愿的集体选择
靠政治过程进行分配
（公共的、集体的选择）

图 7.1　财产的形态

都能得到一个免费的停车地点。当需求增长后，停车位变得稀缺起来，不得不靠价格来分配（顺便提及，这是一个使供应更多停车空间的努力得到报偿从而使该问题得以缓解的办法）。公海中的鱼群在过去很长时间里是免费品，但许多鱼种现在是稀缺的，捕捞权要由政府以捕鱼特许权的方式进行分配。原来单独拥有的物品也可以变成免费品。例如，你扔掉的旧货就成为免费品；当有人回收它，并将它当成一件古董，它就可能再次变成有价值的私人品。免费品上不存在经济问题，因为稀缺性从而配置问题无用武之地。

有些资产即使在被一些人占有和使用后——至少在有限的范围内——也不会使别人无法使用。对这类物品，我们称其为纯共享品（图 7.1）。这种物品的一个例子是收音机的波段：如果我打开收音机，别人仍能继续收听同样的广播。在这方面，使用者之间也不存在争夺。在那种情况下，收音机的听众不会自愿付钱。但是，免费品是靠自然或人的慷慨提供的，而供给广播节目却要耗费一定的成本。因而，需要有某种集体行动来确保这种供给。那时，由公众享用广播才不会引发经济问题。在这一点上，对它的处理类似于处理免费品的方式。但是，既然像收音机广播那样的纯共享品要耗费资源，它们就会有机会成本。由于人人都试图搭便车，可能无人愿意提供这方面的供给。很可能连它们的供给价格都难以确定。一种解决办法是集体供给，靠强制收费（税收）来为其筹措资金。但也有其他资助集体性活动的方式。例如，可通过发起自愿捐助和通过做广告等销售服务的方式来为（集体性的）媒体供给筹资。因此，在应将多大比例的资源投入这种共享品的供给上，共同体需要作出集体决策。

不能靠必须付钱这种方式来阻止人们使用一种资产可能还有一个原因，即不可能进行这种机会分配，或这样做很不经济。那样的

话，我们就称其为共同品或集体品(common or collective goods)。对这样的物品进行数量分配必须借助某种政治性机制。根据共同财产的供给成本是以自愿方式还是强制方式进行分担，各种共同财产的供给方式，以及如何配给共同财产的使用机会，我们可以将共同品区分为不同的种类(图 7.1)。

共同品可以由一个开放群体联合提供，所谓开放群体是指一个人可以自愿地属于或脱离的群体(如一个俱乐部)。因此，参与这种共同品的供给是自愿的。对此，我们称其为俱乐部品(club goods)。所有非俱乐部成员都不能获得和使用这种物品，但内部人能免费占有源于这种财产的好处。当俱乐部成员在使用俱乐部品上发生冲突时，由于一个人的使用意味着别人无法使用，该俱乐部就必须对财产的使用机会进行配给。只要该俱乐部较小，人员经常碰头，因此能有效地对资产的使用实施内在的相互控制，就能靠内在制度有效地配给财产的使用机会。当这样的俱乐部增大，有关内部信息和非正式控制的问题就会越来越多。当必须执行更多的正式制度时，组织成本就会上升。另一方面，像电子卡片那样的新技术可以促进测量，并允许更多的物品被当做俱乐部品。俱乐部品在历史上的一个重要例子是公地：所有同属一个部落或村庄的人都能在成为公地的树林和草场中打柴或放牧私有的动物。在世界的有些地方，田地是村庄共同拥有的财产。它们由该村庄共同体的成员耕种，原则是“先来者先用”，使用机会按传统的内在制度进行分配。

在封闭群体中，成员身分具有强制性，如国家就是这样的群体。当供给要由这样的群体来实现时，就出现了另一种财产。在这方面，我们仍可以想一下在使用上不存在争夺的资产。对此，我们称其为纯共享品(例如，国家的国防，它靠强制性税收来提供；它有益于每个公民，但不会减少他人享受到的保护)。但当使用上存在

争夺时，就必须对它进行配给。这种配给可通过两种方式来做到(图 7.1)：

(a)这种物品和服务可以靠私人所有者来生产。他们服从竞争法则，受其所获价格的引导。然而，通过一项政治性决策，提供分发给所有人或所选群体的现金或凭证（如购买私人教育服务的学校凭证），可以使获得这种物品和服务的机会变得更加便利。政治决策对这种机会津贴的数量进行了配给。我们称这些物品为公域品(public-domain goods)或共享机会品(public-access goods)。这类物品的使用机会要部分地靠政治选择来配给。在对使用机会提供津贴时，对产权的再分配能与私人生产的竞争原则结合起来（Demsetz, 1970）。

(b)这种物品或服务可以由政府拥有的企业来生产，从而服从政府的控制。对这种社会化财产(socialised property)的创益进行机会配给要依靠在政治过程中设计出来的外在规则。

公域品的一个例子是保健服务。不能禁止任何人享有这方面的服务，但有些阶层的公民要靠津贴来获得享受这类服务的机会。公域品在供给上与私人财产相同。社会化财产的一个例子是一家由政府经营和拥有的医院。利用这家医院的机会要靠外在规则、指令和预约名单(waiting lists)来配给。社会化财产常常可以被转化为公域品，并通过竞争而控制住生产中的成本。自 1980 年代以来，在许多地方，由于政府行政当局退出生产（私有化）并集中于提供开放性机会(open access)，社会化财产已被转变为公域财产。因此，公有制肯定不是对机会权(access rights)进行再分配的前提条件。

所以，我们决不能将“共享机会”(public access)等同于公有制。出于这个原因，我们在这里并不使用“共享品”这个词，它极易混淆共享机会与生产资料公有制。

社会化财产由一个大而封闭的群体所拥有；它的使用要由在政治性程序中任命的代表来批准。如果他们不想承担有形配给(visible rationing)的骂名，就可能人为地将社会化财产搞得很充足，并靠强制性税收来解决资金问题。例如，政府可能决定所有申请者都能免费使用基础研究的成果，它可能向所有想欣赏艺术和参加娱乐的人提供机会，或者它可以发放医疗照顾而不进行配给。这就有必要不断扩大供给量并增加强制性税收以筹集资金。因为政治性配给常常不是很有效，这样人为地产生出来的共享品的成本就会滚雪球式地膨胀。如果对其生产中的成本也不严加控制，那么它们的供给就不可能长期持续。

财产属性的变化

有些资产的产权处理(property-rights treatment)会因时间和技术而变化。在地球上还只生活着很少人类的时候，自然资源是不稀缺的。这种状态在圣经中被描述为伊甸乐园。当有较多的人进入一个地区后，资源变得稀缺，俱乐部品这种制度手段就被发明出来。部落不让外人使用他们的财产（见图 7.2 中的示例 1a)。随着群体扩大，配给使用权的非正式规则开始失灵，公地就被划分开，并被栅栏围起来，成为一小块一小块的土地，变成了私人财产（图 7.2 中的示例 1b)。

如果社会化财产不能有效运营，人们会考虑划小群体，并使它们开放。结果，社会化财产就能被当做俱乐部财产来对待，而较便宜、较少正规性的数量配给方法就变得可行(示例 3 和 4)。例如，全国性的保健服务可以被移交给较小的共同体和群体。这些较小的共同体和群体独占性地经营这类设施，使它们只为其成员提供服务，并对机

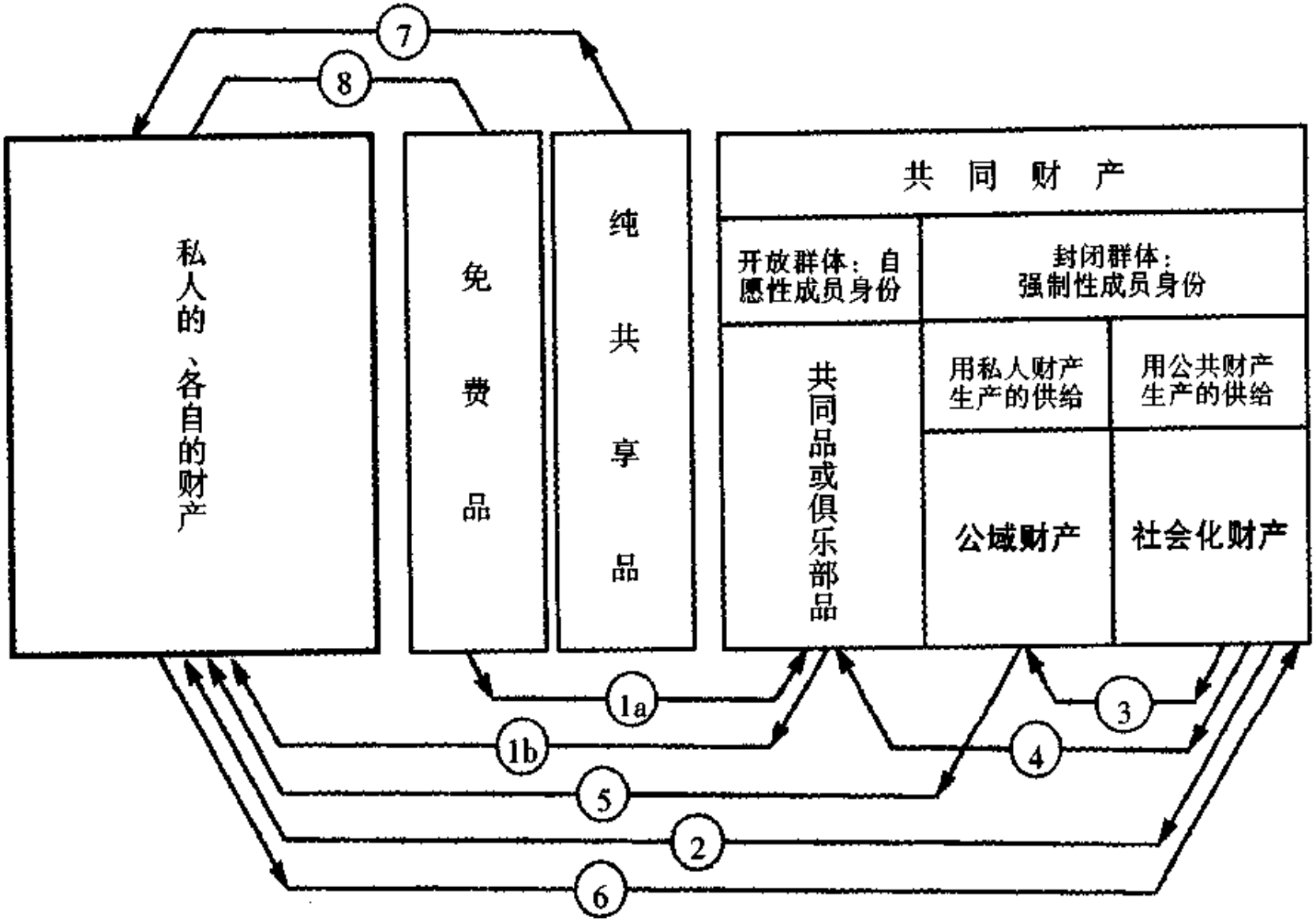


图 7.2　产权安排的变化：精选示例

会进行配给或提供津贴。供给人为造成的共享品并为其筹资正在变成纳税人过分繁重的负担，它们可以被转变为俱乐部品甚至私人品（私有化，见示例 2）。尽管有些人会对此感到不满，因为他们在这些方面有享受准免费品（quasi-free goods）的机会，但合乎经济原则的配置最终能导致这类物品和服务的更有效供给。这将避免靠麻烦的行政性安排来配给使用机会。公域品也能被转入私有制之下，这或者能降低津贴，或者能减少在配给使用机会时执行外在规则的成本。例如，食品券可以被收回，或者有些阶层的人会丧失免费运输权（图 7.2 中示例 5）。我们已经看到，免费品可以被转变为私人品，而私人品也能被转变为免费品（示例 8）。而纯共享品可以变成排他性的私人品，例如，私人保安机构接管公共的治安保护（示例 7）。

当私人产权被集体化（示例 6）时，私人的双边缔约活动就会被政治性选择所取代，而私人选择中的问题也会被公共选择中的问题所取代。第十章将讨论这个问题。

我们的结论只能是，这里所讨论的财产分类并不定型于具体物，而是取决于选择和技术；不同的社会将以不同的方式形成产权及与之相伴随的排他机制。

○ 关键概念

产权在第二章里被定义为不让他人使用一项资产的权利，以及使用、向他人出租或出售该资产的权利。因此，产权是一个权利束：拥有一项资产并持有它（消极运用）；将它用于交易或让他人暂时使用其某些方面（积极运用）。产权不仅可以附着于有形资产，还可以附着于知识资产。

排他性（excludability）是产权的决定性特征。它不仅意味着不让

他人从一项资产受益，而且意味着资产所有者要排他性地对该资产使用中的各项成本负责，包括承担确保排他性的成本。

专利是保障排他性地使用一件一件有价知识的权利。它们是建立**知识产权**的一种方式。

私人财产权利由个人、民间团体和厂商持有。在财产使用的创益和成本仅直接作用于财产所有者的场合，我们称其为**私人品**。当外部性变得重要起来时，会出现专门的经济协调问题。**外部性**是在财产的使用中不对财产所有者产生影响的成本和效益，其原因要么是监督过于昂贵，要么是根本不可能进行监督。

在不可能或不必禁止他人获益的场合，我们就称其为**共同财产**。这样的物品可以在一个小的自愿群体中共享（**共同的**俱乐部财产），而外人则不得染指。它也可以由一个大型的覆盖面很广的群体所共享（**社会化**财产），这类群体的成员身分具有强制性。在具有强制性成员身分的大型群体中，常常有必要保证向所有成员开放进入公域的机会。可用两种方式来保障公域品获取机会的开放性。一种是用政府机构拥有的资产进行社会化生产，另一种是靠能确保公众获得一定机会的制度。这种制度既可以是一些管制措施，也可以是向每个有资格的公民提供获取机会的资助。公众获取由私人生产的**公域品**的一般途径大都是支付一笔钱，同时直接向某些社会成员提供现金津贴或目的特化凭证。

免费品是因不稀缺而无人索要产权的资产。免费品无经济问题。这也适用于纯共享品。这类物品一旦被提供出来，人们对它们的需求不会相互争夺（例如，你享用街道照明并不会减少它对你伙伴的效用）。但是，这样的共享品必须靠集体资源来供给。

资本主义在这里被定义为一种制度系统。在这种制度系统中，生产手段基本上是作为主要私人财产被持有的。并且，在这种制度

中，对财产进行自愿的私人处置是在市场中受协调的。

社会主义是一种经济系统。在这种系统中，多数生产手段归集体所有，并由政治领导层或其代理人加以控制。●

排他成本

要想防止他人在未经授权的情况下使用财产，所有者要付出成本。例如，这样的未授权使用可以是盗窃或强占土地。为了防止这样的情况，人们花钱于锁具、栅栏、股票和土地权利登记、电脑中的信息保护系统。我们称这些成本为排他成本(exclusion costs)。

高额排他成本会降低财产的价值。在很大程度上，这要取决于制度安排。这类制度始于共同体所共享的基本伦理准则。如果私人产权受到自发的尊重，私人的排他成本就会较低，而财产的价值则相对较高。如果一个共同体已经发明了一种低成本的产权执行体制，它也将有益于财产价值。例如，一种有效的土地权利登记制度会提高土地的价值。在财产法要靠集体行动(法规、政策、司法系统)来执行的地方，排他成本的很大一部分将由集体来承担。但与个人保护相比，这种方式也有很明显的成本优势(规模经济)。我们知道，不同的制度系统会对排他成本和财产价值产生很大的影响。毫不奇怪，财产所有者，在他们有机会时，会将其财产转入一个对其财产评价较高、他们愿意为提供保护性集体行动而纳税的环境中去。

较低的排他成本并非人类的普遍准则。在发展中世界的很多地方，普通人的财产享受不到有效的保护。他们常常受到敲诈；许多人要承受随战争和内乱而来的财产风险。许多人是在一块土地上种植

和居住的占地者（squatters*），但他们的占有权很不稳定，因为政府或其他权威机构不能建立一套土地登记制度，或不为穷人维护土地权利（de Soto, 1993）。同样的情况在前苏联帝国和共产主义亚洲的大部分地区持续存在，它们往往表现为嫉妒和反资本主义的意识形态（见第13章）。在这些国家里，通过更有效的制度，包括这些制度的较有效的组织后盾（警察和法庭），可以用许多办法来减少持有财产的成本并增强财产的价值。当排他成本被减少时，人们会更愿意获取财产并用活财产。那时，他们会靠自力摆脱贫困。

在有些环境中，如在战争和内乱中，对私人产权的既有保护会趋于瓦解。在一个混乱的社会中，当产权界定不清，得不到很好的法律保护时，人们会努力通过腐败手段来界定和保护产权。黑社会和自助组织的非法保护业由此起源。这些组织将法律掌握在自己手中。例如，前苏联和越南的最新变化已经证明，由于制度短缺和政府对制度的强制执行不足，控制着暴力工具的自发组织便自行组织起来提供"民间的"有偿产权保护。尽管这种活动具有这样的性质，但它确实能为财产所有者提供服务。财产的所有者甚至会为这种服务定价，并自愿地为这种保护支付足够的货币。但也存在这样一种危险，即自行组织起来的"暴力从业者"将用他们的强制手段为保护索取高价，或者相互竞争的黑帮为使财产所有者成为自己的客户而火并。在这样的情况下，集体性的、受法律约束的政府能在排他成本上为财产所有者提供更大的好处（代价是财产税）。

当财富的分配变得极端不平等时，对私人财产的共同尊重也会弱化。那时，财产所有者就必须增加用于锁、铁丝网、栅栏、保安和保险上的排他成本。那时，一些易受侵害的财产持有形式，即使可能非

---

* 指未经任何授权而占用无主土地、也不支付代价（如租金等）的人。这些人有时会得到正式认可而成为其所占土地的所有者。——译者

常有用，也会被完全避免。但在这种情况下，如果社会试图通过有选择的干预来再分配产权，则可能进一步提高排他成本。例如，如果一项财产的借用者或承租人获准以不利于财产所有者的方式增加权利，或者，警察和法庭不再对侵犯产权的行为施加惩罚，人们靠有益于他人的努力获取财产的动力就会减弱。当对赖账行为不施惩罚时，也必定会出现类似的后果：信用崩溃，稀缺的资本得不到很好利用。那时，就可能出现非常不利于经济增长的后果。人们往往低估这些损失，因为它们显现得很慢，并主要表现为社会内在制度的缓慢调整。因此，私人产权系统要经历很长时间才会被摧垮。然而，如果不存在对私人产权的自发尊重，盗窃和欺诈受到广泛容忍，内在制度的固执也可能成为经济改良的一种障碍。

○ **关键概念**

当所有者动用资源防止他人拥有和使用其财产时，就会产生**排他成本**；例如，锁的成本，在能打开一份计算机文件前需输入密码的计算机程序的成本。●

产权的可分割性和可转让性

产权要想有效地作用，还必须是可分割的。往往只有在产权能被分割的情况下，才能有效地利用大规模集中的财产。通过分立的个人和群体，财产的各种要素常常能得到最有效的利用。例如，如果制度性规定允许有些人拥有不动产，而其他人则以支付租金的方式暂时使用该财产的某些效用，那么人们就会给这种财产定出最高价。又如，如果我们考虑林场财产的情况，有的人可以为了进去玩而

付费，而其他人则可以用土地来植树或享受狩猎乐趣。这种可分割性使拥有该土地权利的所有者将不同的权利分派给狩猎、散步和投资植树。这会增加财产的有用性。重要的制度创新扩大了现代股份公司的基础。一个大型公司的所有权可以被划分为能被较小投资者购买的股份，结果，重大工业项目和基础设施项目所需要的巨额资本得以积聚起来。

财产包含着一个无限期的权利束（an open-ended bundle of rights）。这些权利是由需求和人的创造性来创立和划分的。可分割性使具有不同需求和知识的人们能将某项独特的资产投入他们所能发现的最有价值的用途上去。有些具备企业家才能的人，自己没有财产，但拥有创意，并坚信自己能用好某些资产。多亏制度建立起了被区分开的、可分割的产权，才使这种企业家式的人能较容易地获得他人的资产。在出现恰当制度反应的同时，还会存在一个创造新型产权的空间。这种新型产权能与完全所有权（the right of outright possession）分离开，单独进入交易。所以，产权的可分割性增进了专业化和知识搜寻的创益，但有关资产所有权的最终责任依然留给了它的所有者。

显然，只有当制度安排十分可靠，足以使分解财产的某些用处成为可能时，才能获得源于这种划分的效益。只有当资产如约获得回报，债务如约得到偿还，才可能发生借贷活动。当对产权的制度保护趋于恶化时——例如，当因偿还意识不强而使贷款得不到全部偿还时——源于财产运用的获益就会丧失，而生活水平会普遍下降。这就是制度-法律系统对巩固产权的可分割性来讲必不可少的原因。

产权还有另一方面，即它们必须是可处置的（或可转让的）。在传统或其他制度禁止处置产权的地方，如禁止出售产权的地方，产权

被束缚于一个既有的所有者，而其他人尽管因具备更好的知识和技能而可能对该财产定价更高，却不能对该财产进行更好的利用。有一个有趣的例子能说明这一点。有些不可转让产权的土地被授给了土生土长的美洲人和澳大利亚人群体。政府当局规定，这些土地的权利是不可转让的。因为政府要保护那些土著所有者，使他们免于“剥削”，免于按被认为不利于所有者的价格出售或出租这些土地。然而，这样的“保护”却减少了这些财产对其所有者的价值。现在，这一点引起了年轻的、有文化的土著人的深刻不满，他们想将土地出租给采矿公司，或出售它们以赚取收入并转入他们认为更适合的领域中去。当出于环境方面的考虑，规定土地为政府所有、不得转让时（国家公园），冻结财产转让还会产生另一个不良后果。人们可能随后发现，当其他一些具有更高级植物种群和动物种群的地块出现于市场上时，如果能用国家公园中的某些区域去交换那些土地，就可以使更多的动植物种类得到保护。总之，土地资源有限，自然保护的机会会不断变化（Wills, 1997, 第 29－47 页）。因此，土地的可转让性往往有助于为保护自然而尽可能地用好有限的资源，而不可转让性——因最好的意图和当时的有限知识而作出的规定——却可能妨碍这种保护。

○ **关键概念**

可分割性意味着产权能被“拆开”，一项资产的纯所有权能与其各种具体用途上的权利相分离；例如，对一个湖泊的所有权能与在湖上钓鱼的权利和在湖中游泳的权利相分离。

可转让性是产权的一种属性，它涉及所有权通过出售或捐赠等方式的变化。

7.2 产权的本质特征

不可转让的产权不能被他人出售和使用，并因此而经常不能在使用上充分发挥其潜能。●

7.3 运用产权：自由契约和交易成本

契约：交易无戏言

如我们在本章第一节中看到的那样，当所有者将该资产的部分或全部权利用于交易时，产权可以为其所有者所用。就私有财产而言，可通过签订一份自愿的契约来做到这一点。这份契约在双方同意的基础上建立一项有约束力的协议：

(a)支付议定的价格；

(b)按协议移交产权。

然而，即使是一项复杂协议的缔结，也并不总是这项契约性协议的确切条件究竟是什么。因此，在许多社会的文化传统中都有一些习惯，像重申议定的条件，用一些象征性的姿势来象征该契约，如握手、互换签名或设宴款待等。花钱举行这种“确认仪式”并使其成为整个契约的一部分是值得的，尤其是当该契约确立了一种长期关系时，更是如此。随着时间的流逝，缔约当事人可能想要机会主义地行事，如逃避责任或干脆忘却义务。而增强契约的文化信号目的就在于使双方的义务变得更加难忘：例如，为了确认一项契约，在北美印第安人中，要用一个烟斗抽烟，而在中东，要去见一位 Kadi(法官)。在不同的文化里，相应的制度信号也不同。能约束一个中国商人的东西可能不足以确保一个美洲人认真履约，而能约束美洲人的东西可能对中国人毫无作用。因此，找出具有相互约束作用的信号和仪

式是跨文化契约方面的先驱者们面临的一种挑战。

在其最简单的情况下，上述步骤(a)和步骤(b)在缔结契约协议时同时完成（一次性契约〔once-off contracts〕，共时性交易〔simultaneous exchange〕）。但更多的情况是，在缔约和这两个步骤之间有一个时间间隔，并且在步骤(a)和步骤(b)之间也会有一定的时间间隔。例如，缔约双方可能会商定，交货要在几个月以后，或者以分期付款方式进行的支付将延续好几个月。在这种情况下，契约必须包括将要切实履约的可靠承诺。要定出惩罚条款，以防止机会主义的违约行为。还必须就缔约当事人中以后会发生的误解和分歧作出规定。这类契约的一个典型例子是贷款。一方获得一项物质资产或金融资产的使用权，即该资产的所有者暂时放弃了一项产权。获得贷款的一方作出一个可信赖的承诺，要按协议回报该项资产或返还借用的资金。要使这项承诺具有可信赖性，可能需要由双方通过协议建立一种专门保护契约的办法，它能提供一种比一般契约法更严厉的强制执行，或者借款人必须提供某种担保，如一种抵押物，由贷款人将其作为“人质”。通常，会有在承受损失上很有信誉的中间人(如银行)加入缔约的当事人，作为中介。他们常常能提供比最终借款人更可靠的还款承诺。为了使像银行那样的中介人较为可靠，一般都要求它们恪守透明的会计规则并遵循谨慎行事的原则。为进一步增加这类机构的可靠性，这些安排往往还要受到公共权威机构的监督。

另一类重要的契约在现代经济生活中随处可见：无限期契约，它建立一种或长或短的持续性契约关系。这种关系含有贯穿始终的相互义务，但无法控制所有可能出现的不测事件。这样的契约被称为关系性契约。这方面的一个例子是雇用契约：它规定以工资和其他报酬来交换一定的工作表现。

7.3 运用产权：自由契约和交易成本

在面对不确定性但协商成本、缔约成本给定的情况下，契约永远不可能列举和控制一项要延续一段时间的交易活动的所有方面，在关系性契约中尤其如此。这样的契约必须依靠普适的抽象制度。这些制度能以一种适当的可预见方式对具体的不测事件作出分类。有些一般性原则，如“言而有信”或“交易无戏言”，即属于这类增进信任的规则。在这一方面，我们应该回想起，制度是经受时间检验的“知识仓库”，它有助于使契约伙伴节约缔约成本和履约成本，它建立起降低交易成本所必需的信任。

制度有助于使契约中的特殊做法转变为标准化的惯例，并因此而节约信息成本和再协商成本。这会在财产所有者的影响范围内增加大量新的财产运用机会。请想象一下，如果没有规则，或者没有确保按契约准时偿债的执行机制，财产的运用机会将是什么状况！许多可能的经济交往甚至得不到尝试，而生活标准则会下降。

○ **关键概念**

契约是一项协议，即两个愿交换产权的主体所达成的合意。一方可以是希望出让完全的财产所有权（出售），也可以是希望出让在一段有限的时间内拥有和使用财产的权利（如贷放或出租）；而另一方则可以是需要该财产或该财产的使用权，并按常规支付一定数量的货币。在交易中，一项出售财产的协议可以是**一次性的共时性契约**，也可以是**非共时性契约**(non－simultaneous contract)，即为以后时点的履约而制定的协议：例如，物质上的拥有可以在完成销售后的下一个月里实现，而分期付款中的支付则可能要在完成出售之后持续好几个月。

非共时性契约涉及**信用**。在这种场合，会出现特殊的监督问题

和执行问题。必须建立制度保障以防止在偿还财产上出现机会主义地逃避契约义务的行为。

无限期的或**关系性契约**是在一个不确定的时期内承担一定工作任务的协议。这种契约不可能预见所有的不测事件，更不用说用条款来加以控制。关系性契约在复杂的现代经济中极其常见。在现代经济中，许多关系长期持续，一再重复，并且它们的连网也司空见惯。

关系性契约所面对的缔约当事人带有知识问题；这种契约会向协议的双方提供某些可靠的结构和信任。但是，它们要靠制度来节约信息成本和实现灵活调整。在如何应付未预见到和未作规定的情境上，恰当的规则会定出程序。这样，交易成本得到限制，而契约伙伴可以相信，在他们发生冲突时，他们未来关系中的具体细节将是条理清晰的。●

自主权——经济自由权

所以，要享有高水平的和不断上升的生活，就必须使个人和厂商能自由缔约，即要使人们和厂商在处置其产权上享有尽可能大的自主权。如果社会习俗妨碍许多契约化的产权应用方式（“妇女不得工作赚钱”；“绝不允许为借钱而抵押家里的土地”），或者政治性控制剥夺人们的经济自主权（例如，在中央计划经济中），处置产权的最大自由就不可能实现。因此，私人自主权和处置物质财产和知识财产以交换货币的惯例是自由缔约的制度性前提。

私人自主权就是不受其他公民和政府机构具体干预而运用财产的自由。为了给个人（和私人厂商）提供一个空间，使他们能谋求其

财产(包括其知识)的最佳利用,自主权必不可少。财产所有者的自主权当然要受普适规则的约束;然而,当财产所有者面对过多的限制时,其自主权会受到侵犯。这种限制可能来自私人权势(市场参与者的限制性惯例),也可能来自集体性行动(例如,具体管制措施的激增;这些措施在有关环保、人的健康或收入分配等方面规定了预先指定的结果)。这样的干预有可能借助政治行动而合法化,但它们减少了个人的自主权,并使财产所有者的知识问题变得棘手。其结果是提高了信息成本和交易成本。当这种对私人自主权的限制急剧增加时,它们往往会变得相互矛盾,而繁荣则可能受损。私人自主权是个人主义在财产法中的体现。在集体主义体制下,有一种强加集体目标的强烈倾向,私人产权——即使它是正式存在的——将会被铲除。那时,命令性的指示会接踵而来,无处不在,它们将在所有领域中排除私人产权,排除责任感和自我负责精神。

在运用一个人的私有财产——包括个人自己的知识和劳动——上享有自主权,就是我们常说的"经济自由权"。这是经济行动自由中一个极受重视的方面。在拥有和使用私人财产的经济自由构成了公民自由和政治自由的实质。它们使公民们能用自己掌握的物质手段来维护这些权利,并使他们能这么做而无须事先征得他人的允许(Friedman, 1962)。

对私人自主权的私人限制和政治限制

当私人产权的运用受其他公民的行动阻碍时,如出现一个阻止其他财产所有者在某一市场中出售其财产的卡特尔时,私人产权会丧失其部分价值。对财产运用的私人限制必须借助对经济权势的操纵。对这一点,我们已经在第5.4节分析制度怎么防止冲突时讨论过

了。因此,制度对产权的保护不应当仅仅限于为产权提供正式保护,它应该尽可能地护卫对财产的自主运用。这包括由政府执行的反对各种限制性做法的外在制度,如防止对外来者和新竞争者封闭市场的卡特尔和垄断等。

在一个开放的、动态变化的世界里,如果没有政治庇护,经济权势的地位很难长期持续。即使在一个或几个有权势的主体已经封闭了市场的情况下,他们也迟早会遇到其他财产所有者或明或暗的争夺。当今世界正处于一个低运输成本和低交易成本的时代,多数市场都迟早会面临外来者的竞争,外来者会向市场中的另一方提供自由、自主的选择。对私人自主权的私人限制多数要在持久性上依赖政府的支持(Friedman, 1991)。

因此,对私人自主权施加的较持久和较广泛的限制都起源于政治性行动。政治权势常被用于截夺财产所有者的权利(经济自由权)。外在制度的基本作用就是保护产权,而其基本手段则是禁令性的普适规则。如果普适性原则遭抛弃,指令性的具体规则就会激增,政府就很可能对不同的财产所有者实施歧视,而财产使用者将承受迅速上升的交易成本。政府运用指令性规则(指令)本身并非问题,成为问题的是政府运用这种干预的频率和密度。

当我们在第 8 章里讨论竞争,以及在第 10 章里分析集体行动时,还会回到这个问题上来。

○ 关键概念

私人自主权意味着,在如何使用财产的具体细节上,财产所有者的权利不受私人或政府的限制,换言之,经济自由权是受到保障的。当其他有权势的财产所有者以任意的和歧视性的行动干扰一些人的产权时,自主权会被削弱。一个例子就是限制交易的私人行动,如不

让某些供应商在市场中销售，由此形成一个供应商卡特尔。自主权还可因政府行动而被削弱。当政府的行为超出了保护所有人的同等产权的范围时，当政府颁布和执行大量命令性指令时，他们就会侵蚀私人自主权——并且因此而阻碍资本主义系统的恰当运转。●

交易成本

当产权得到积极的运用时，即当产权被投入交易或与别人拥有的生产要素中的产权相结合时，除了排他成本（请参照图5.1）之外，还会产生协调成本。当人们通过缔约在市场中运用他们的产权时，这些成本就被称为交易成本①。在人们知道他们需要什么以及如何才能与他人交易其产权之前，他们必须先获得信息。这本身就是一种昂贵和风险很大的过程（第3.2节）。接着，他们必须进行缔约谈判并维护契约。这会进一步耗费资源（第5.6节）。最后，必须对履约情况进行监督和评估，如果必要，还要进行裁决和惩罚。这也可以是代价高昂的。依靠制度，如采纳和利用标准化的度量衡，能降低这些交易成本的水平。

信息是很费钱的。在可以构想一桩商务交易之前，必须获取大量的知识：存在什么样的商品和服务？它们归谁所有？它们将以什么样的条件出售或出租？现存商品和服务的变种是否适用？谁能制造必要的变种？其成本如何？哪些个人是可能的契约伙伴？在哪里能找到他们？在履行契约义务上能信任他们吗？要支付什么价格？还必须掌握哪些别的环境情况？一旦收集到了所有这些信息，一定代

---

① 我们在第九章里将看到，当人们在组织内部发生经济性的相互交往时，也会产生类似的协调成本。我们将称这些成本为“组织成本”。

价不菲。所有努力的结果可能是这样一个结论:总的来看,预想的交易所能提供的物质利益不很大。换言之,遇上了信息悖论(information paradox)。如我们看到的,信息搜寻不可能达到最佳状态,因为在获得信息之前无法确定信息的价值。人们的典型行动方式是在信息搜寻上耗费资源,直到他们根据一般经验断定他们已经获得了承受决策风险所需要的足够知识为止。通常不可能事先就知道,要等信息积累到什么程度后,经验才会告诉人们,已可以进行决策。信息成本一旦发生,就都是沉淀成本(Streit and Wegner, 1992)。信息的价值不可能在获得它之前得到评估。这一事实构成了一个确凿的陷阱,它使信息搜寻成为一项有风险的活动,它使许多人深感苦恼。

如果能根据过去的经验或类似的先例进行推断,信息搜寻成本一般会相对较低。而当要试验新的要素结合(创新)时,信息搜寻成本就会较高。那时,必须付出代价来检验产品或工艺是否在技术上和商业上可行。在所有几乎最有利的制度组合中,信息搜寻上的必要开支和其他交易成本仍可能高得无法承受,这样,创新甚至都无法想象(见第八章)。更普遍的情况是,在信息成本很高的场合,私人的双边交易将变得极其困难。

一旦经济主体认为,他们收集到的信息已足以证明某一交易将有益于他们的目标,就需要去设想一连串进一步的成本:谈判成本、缔约成本、监督成本和惩罚违约的成本。英国经济学家罗纳德·科斯在尝试解释企业何以存在时为经济理论"发现"的就是这种反复发生的交易成本。他的结论是,通过建立一种无限期的、半永久性的层级性关系,或者说,通过将资源结合起来形成像企业那样的组织,可以减少在市场中转包某些投入的成本(Coase, [1937] 1952; Cheung, 1983; Demsetz 1988)。一种多少具有持久性的组织关系,如一个雇员与企业的关系,能节省每天去市场上招聘雇员的成本。

7.3 运用产权:自由契约和交易成本

衡量和预测交易成本可能十分费钱，因为需要就监督复杂的技术特性、计时、履约保障和有关防止违约的行动作出规定，并且必须确保一定的条件都能得到兑现，以使双方都感到满意。如果存在分歧，可能要诉诸昂贵的司法裁决和契约强制执行。在这些成本既定的情况下，建立企业往往成为合理的选择，即建立一个无限期的安排来管理像雇用契约那类反复发生的常规性交往。这样的无限期安排创造了企业。企业的出现只能用交易成本的存在来解释。

这些反复发生、与经营相关联的交易成本是由科斯在1930年代首先揭示出来。有的作家已经将它们称为"科斯交易成本"(Coasean transaction costs)。

○ **关键概念**

交易成本是在产权(根据契约)被用于市场商务活动中的交易时发生的。首先，交易成本由信息搜寻(在作出决策之前找到足够数目的交易伙伴，弄清他们的地址、他们产品的设计、质量、可靠性以及大量其他相关的方面)成本构成，还有谈判成本、缔约成本、监督履约情况的成本、可能发生的处理违约行为的成本。这些信息成本和为契约作准备的成本都是先于交易决策而"沉淀"的。●

再论外部性：测量成本和排他

当私人成本和获益不同于社会的全部成本和获益（外部性）时，这常常是由交易成本造成的后果。如果，测量私人财产运用的全部后果并将其归结为财产所有者的代价过大，人们就没有办法议定一个价格，为他们所造成的全部成本向每个人提供补偿，也不可能为他

们所创造的全部获益向每个人收取费用。在由于很高的排他成本而不可能轻易地排除使用者的场合，还会出现共同品。

测量技术和信息技术的进步常常能消除外部性。那时，即使是在一些先前看来只有公共生产才能解决外部性问题的领域中，私人生产也会变得有利可图。例如，道路建设曾长期靠税收来筹措资金，因为道路的使用费用几乎无法测定、归属和收取，并且几乎根本不可能不让公民们使用道路。而现在，依靠新型的电子技术（脉冲转发器），看来已可以使有几类道路的使用成本和获益内部化并建立私人收费道路。在这些环境中，集体行动就不很适合了。同样，计算机联网的蔓延和通讯革命的其他新进展正在移动市场和政府组织间的分界线，其方向是，更多地靠市场和竞争性外包（out-sourcing）来进行协调，更少地依赖集体行动和社会化财产（Barzel, 1982）。

当私人主体在使用共同品上相互竞争时，可能还会在他们自己当中造成外部性。例如，要是有较多的人使用公共的开放道路，就会加剧道路的堵塞，这会影响使用者自己和别人。要是道路的所有者、政府，有权排除部分道路使用者，那么向使用者收费可能会成为一种配给手段。而这又要取决于测量技术和排他成本。近年来，在许多城市和工业中心区，洁净的空气已不再是免费品。因此，经济学家们已提出了“污染者付费”的原则。即要用价格（通过购买被拍卖的排污权）或管制，使排污者在排污活动上接受配给。这要以有可能测量和归属污染为前提，并且还必须具备有效的手段，防止潜在的污染者加剧环境问题。它还需要作出一种价值判断，即在环境资产的使用者中，谁应拥有优先权。

上述有关相互竞争的需求和外部成本的原则，在对细节略加修改后，也适用于外部获益的情况。在私人主体惯于为他人无偿提供能力和舒适（外部获益）的领域，新的测量技术常常能使这些活动获

得报偿并因此而刺激这些活动；一个例子是现在允许私人供应商向有线电视用户收费的技术。

在两种情况下会产生外部性：

(a) 私有财产所有者不能通过私人交易为其活动的成本和获益得到充分补偿，因为他们认为，其财产使用中某些效果的排他成本过高(Coase, 1960)；

(b)私人运营者使用共同财产，并对其在共同财产中的份额提出政治性权利要求。

对(b)这种情况，我们称其为狭义的外部性。当私人在使用共同财产中对他人造成负面后果时，如道路使用者要争夺交通空间、而每个使用者都增加着道路的拥挤时，外部性就表现为外部成本。而当私人使用者缓解了对共同财产的争夺(外部获益)，如私人的森林复原措施和护水措施美化了整个环境时，外部性就表现为外部获益。

在这两种情况下，更好的测量技术和更低的监督成本——例如由于新的计算机技术——能缓解这个问题，并有助于解决那些在产生外部性时总会出现的问题。

这可能标志着一种长期的趋势性变化。在过去，由于测量成本和交易成本很高，有些产品和服务在习惯上要由集体来提供。这导致在这类物品的使用上出现外部性(如道路拥挤)，并且在靠政府垄断实现集体供给的领域中导致生产上的成本失控。而现在，技术进步使测度和核算这类物品的使用成为可能，结果外部性不复存在。于是，就有可能使这样的物品从集体生产和集体供给转向私人生产和私人供给(私有化)。结果，政府组织就可以退出这样的活动(第十四章)。

7.4 关系性契约、自我执行和司法系统

我们曾简略地指出过，当产权被用于无限期的关系性契约时，会产生一些特有的契约监督和契约执行方面的问题。不能简单地假定，在能够机会主义地行事而不受惩罚时，所有人都能抵制这种诱惑。我们看到，人们往往是健忘的，粗心大意的和懒散的，他们逃避义务，易于骗人和撒谎，在面对陌生人时尤其如此。这时，就需要有制度约束来压制人身上这种天生的本能倾向，并引导人们较可信赖和较可预见地行事。现代资本主义经济中有一种对可靠制度约束的特殊需要，因为在这种经济中，有许多财产的运用要以无限期的契约性关系为基础。它们要比其他契约更多地依赖自我执行机制和可靠的外在执行(Axelrod, 1984; Benson, 1995)。

自我执行契约

最初，对跨时点履约(contract fulfillment over time)的信心，源于若干自我执行机制的存在。这些机制以内在制度为基础，无需正式执行机制：

(a) 由于许多能赢利的商务关系会长期延续，所以缔约双方都会相互握有一种双向的和自动的控制(hold over)对方的能力。如果有一方违约，另一方就能选择以某种方式进行报复或完全中断该商务关系。“以牙还牙”可以是一种很强的惩罚。在极端情况下和小群体中，这种报复可表现为驱逐违约方(驱逐法)。在契约伙伴清楚他们是相互依赖并互相握有“人质”时，这种办法是很有效的。那时，他们会确保顺利履约，很少逃避义务。随着时间的推移，商业中

诚实、守时和可信赖的经验有可能变成一种内在化的制度，“第二本性”。经验证明，这样的“商人品德”极有益于交易双方(Giersch, 1996)。

(b) 使契约伙伴作出可靠承诺的另一种方式是建立声誉。这种声誉是他们的销售所必需的。并且，如果他们机会主义地行事，很容易丧失这种声誉。契约伙伴会投资于产品质量和销售服务，并为其服务做广告以赢得一个好的声誉。这常常是一个很费钱的过程。这种声誉会变成其无形资本的组成部分。如果顾客转向这样一个有声誉的零售商，他们知道，他们所支付的价格中，有一部分是为诚信而支付的：与这种供应商缔结的契约会得到恰当的履行，并且，如果发生分歧，会得到迅速的解决。他们还知道，他们能以某种方式控制该供应商：如果他们感到失望，他们就能摧毁该供应商的声誉。换言之，如果必要，他们能掌握该供应商的“人质”。供应商们常常自行建立受控于客户的人质，并以此作为他们的一种商务策略。

现代技术已经使重复契约和信息扩散更加容易，所以机会主义主体的声誉将更加岌岌可危。然而，只是在信息得到交流且具备一些基本的共同价值的共同体内，声誉才能发挥一种强制执行机制的作用。声誉机制发挥作用的必要条件是共同体的成员对机会主义行为的反应或多或少是相同的。如果一种机会主义行动——比如，欺骗富人——受到一部分人的赞同，受到另一部分人的谴责，那么声誉机制很可能会失效。这就是为什么一套共同的伦理和价值体系对于许多内在制度的执行来讲是一个重要的基础，并对降低交易成本来讲至关要紧。毕竟，内在规则的自发执行一般都比严重依赖外在惩罚(诉讼)要便宜。

(c) 引入第三方常常能强化非共时性契约的自我执行。一种

方式是将一个著名的第三方包括进来，作为担保人。这一角色通常由银行来扮演。银行发出信用证并保证供应方在发货后得到偿付。

（d）预先在选择裁决者上达成协议，也能有助于契约的强制执行。例如，可以在一份契约里将商会定为出现履约纠纷时的裁决者。裁决意味着，要请一个独立的个人或组织来调查情况并作出评判，但这对任何一方都无约束力。要进一步强化对履约的信心，契约必须提供更强有力的强制仲裁方式，这是一项使第三方的裁决对纠纷当事方都具有约束力的规定。

（e）在有些交易环境中，契约的强制执行可以依靠这样一种第三方，它在承担损失上享有声誉，并作为一个直接卷入的中介进入契约关系：一个我们在前面章节里已经提到过的中间人或中介。中间人根据其自己的利益进行背对背的交易。除了有助于信息搜寻外，他们还承担在履约上提供信任的重要作用。他们一般在其业务领域中远近闻名，地位巩固，且资信良好。因此，他们将自己作为“人质”提供给交易的双方。这构成了一项可信赖的承诺。因此，他们能弥补具有普遍性的制度缺陷，如不发达的法律保障、很差或很昂贵的法院执法。

如果中间人组成一个协会，为其成员的表现提供一种集体担保，就能进一步增强他们的可信赖性。这样的群体性保障可以源于共同的家族或种族纽带（世界各地的华人、犹太人和印度玛瓦里〔Indian Marwari〕商人），正式的行业协会（像中世纪北欧汉萨同盟的商人们），或中间人当中的相互保险契约（它是，例如，伦敦劳埃德保险公司的部分起源，也是许多国家中银行保险公司的组成部分）。不能履行其义务的单个中间人将面临被驱逐的处罚：被其他认识他的中间人逐出该商务网络。要使这种排斥惩罚起作用，该群体必须相对较

小,并共同依赖于一个既有的交易网络①(Landa, 1994)。

这些制度性规定都内在于社会。它们的作用要依靠那些不依赖任何政府行为的有效惩罚。绝大多数现代交易活动,包括世界贸易和国际资本流动,都依赖于这些多少有点正式的内在惩罚。这样的内在制度在运行上是有效的,灵活的和相对便宜的。因此,培育出这些机制的社会都比自我执行机制较弱的社会更具竞争优势。

○ 关键概念

自我执行契约提供了可信赖的承诺。它们的基础是一些制度设计。由于这些设计,尽管总是存在着逃避契约义务的诱惑,仍能在不依靠(昂贵的)正式执行机制的条件下确保履约。这样的办法包括"以牙还牙"、创立声誉,以及提供一项担保(提供"人质")或依靠一个使契约承诺更可信赖的中间人。

中间人是在最终购买者和销售者之间进行中介的个人或组织。他们有减少最终购买者和销售者的信息成本、增强双方信任的作用。通过这种方式,他们在一个非个人化制度发展不足的环境中促进着交易。当制度改善了信息流动、增强了信任时,他们会悄然隐退。因此,中间人常常有助于弥补具有普遍意义的制度缺陷,如法律上的不安全感和较高的信息成本。

评判者或**调停者**是对履约过程中的争议作出评判的独立个人或

---

① 读者也许会问,在弥补制度缺陷和财富创造上发挥如此重要作用的中介人为什么会经常遭人嫉恨和迫害(Sowell, 1994, 第46-59页)。看来,中介人的文化特质或伦理特质并不是一个充分的解释。更可能的是,许多中介人建立了垄断并怂恿国家的政府领导人为他们的利益而封闭市场,政府领导人往往是以特许权交换丰厚的酬金。但这并不总是能在后来保护中介人免于同一批政府领导人的迫害。减少中介人成本的途径是强化制度性基础结构,培育所有人都能进入的、相对非个人性的市场秩序中的各种制度,从而减少中介人的相对优势。

组织,但是他们的意见没有约束力。

仲裁人是对履约过程中的争议作出评判的独立个人或组织，他们的决策要对缔约双方都有约束力。在有些法律系统中，法律允许当事人向公共法庭上诉以指控民间仲裁人;在其他系统中,人们能像履约那样约束自己,服从民间仲裁者的裁决。

商人品德,如诚实、守时、不赖账、可信赖和在冲突中的灵活性,都是资本主义社会的内在制度。它们强化着对履约的信心并因此促进着市场经济的有效运营。它们构成了一共同体中宝贵的无形资本资产。●

外在支持:司法系统

在许多情况下,契约的自我执行要辅之以外在制度,如法律和政府管制。这些外在制度都立足于公共的强制执行组织(法院、警察、检察员、监狱)。统治者和议会曾普遍使自己成为可信赖的第三方,来保障契约的履行,如我们在第 5.3 节中看到的那样。他们制定了正式的契约法,创立了专门的仲裁者(商业法庭),这往往获得规模效益(North and Thomas, 1973; Rosenberg and Birdzell, 1986)。因此,外在执行机制往往增强着缔约伙伴的信心。它们还可以通过制定标准化交易条件而减少缔约当事人的信息成本和契约协商成本，如在不动产销售和劳动契约上那样。然而，严重依赖外在性的诉讼有可能削弱内在制度,而内在制度往往更便宜,更灵活。多诉讼社会——如美国——一般都会发展起巨大而复杂的仲裁专家网。这类专家的私利就在于增加分歧并使调停复杂化：毕竟，他们要由此获取自己的收入。在美国,常能听到有人批评说,与日本那样的东亚国家相比,美

国的商务律师的数目和他们给企业造成的成本都太多了。仲裁者与社会间的这种利益冲突在这类批评中起了重要作用。在东亚，主要依靠内在制度并随时可诉诸简单的外在制度，这抑制了做生意的成本。有人曾估计，在美国(80年代)，“每个从美国法学院熬出来的新律师都会使美国的GDP水平下降250万美元。这个数值远远大于那个律师的收入的当前贴现值，虽然这实际上还只是他们可能赚得的收入额”(Magee *et al.*, 1989, 第17页)。且不论得出这一估计的计算方法，它指示出，一个主要依赖自发的自我执行机制的制度系统在全社会中所具有的整体交易成本优势。

7.5 资本主义的影响

产权的早期历史

创立可识别的、受保护的产权是新石器革命(the neolithic revolution)的最重要发明之一。那场革命大概始于约10 000年前的中东(美索不达米亚北部)和远东(泰国东北部)。那时，农业(播种和收获，而非单纯的采集)和动物饲养已经出现。人类从自然物的被动利用者转变为物质生产资料的栽培者和使用者。难以想象，这一重要的技术性革命会在不尊重土地和动物所有者的排他性使用权、并在必要时保护这种使用权的情况下发生。就我们所了解的情况来看，在旧石器时代的狩猎—采集社会中，即使有财产权存在，也要受到很大的限制。有证据表明，在那样的社会里，所有权经常受到侵犯，就像动物拥有一点食物但可能被其他争夺者抢走一样。“好篱笆维持好邻居”的概念肯定还未获得广泛的认可。在新石器革命中，先前由部落(或共同体的首领或长者)笼统控制的资产被较明晰地界定给了

个人或家庭。一旦人们控制了他们的财产及其获益，就有动力为使用他们的财产而不辞辛劳，胼手胝足，不断创新。这完全是因为他们相信，他们付出的努力、所承担的风险都将得到回报。因此，私人产权是人类文明赖以建立起来的基石之一。

在后来的时代里，立法者们完善和整理了已经存在的产权(Benson, 1995)。立法者们经常使社会中已经存在的内在制度正式化，并将它们编集起来；他们并不发明财产法。在这方面，完全适用"法律先于立法"的格言(Hayek, 1973, 第 72 页)。在欧洲传统中，雅典人和罗马人对单纯拥有一项资产和真正的所有权(mere possession of an asset and genuine ownership)作出了最清晰的区分。他们设计出了私法规则。这些规则允许资产所有者们保留财产权资格(property title)，但放弃某些财产使用权，并将这些权利界定给其他人，如出借或出租一项资产。这些法律还制定了许多规则来处理在资产使用中出现的冲突。它们还规定，在财产使用中对他人造成损害者有义务对受损害者提供私人补偿(各种侵权)。它们对某些可能与他人利益相冲突的财产运用施加管制，并建立起了仲裁和裁决机制，以便以可预见的和非暴力的方式来解决冲突。由此，法律规则的清晰基础被建立了起来，从而有可能通过私人协议，以较低的成本分割和交易排他性产权。

资本主义的出现

在人类历史的多数时期，私有财产都没有受到严格的尊重。窃贼，以及能运用暴力的统治者和其他集团，普遍对拥有财产的公民进行任意的征收，或武断地没收他们能捞到的任何资产。这常常使得财产所有者必须隐藏他们的财产，即使这样做会使其财产的使用变

得困难甚至不可能。在经历了欧洲的“黑暗时代”(Dark Ages*)之后，私人财产逐渐在有效的政府行动下受到系统的保护。在小而开放的欧洲国家里，机会主义的统治者们常要对付资本、有钱人和商人—企业家逃离其领土的问题。而别的国家则开始强化产权，其主要手段是发展可以进行产权交易的自由市场。那些国家通过编纂法律和建立有效的法庭来保护契约。他们建立了有序的税制，并使其服从于法律。像威尼斯、佛罗伦萨、热那亚，以及后来的葡萄牙、纽伦堡、荷兰、英国那样的国家都受益于资本和企业的流入，这使它们的岁人不断增长。于是，那些为财产提供良好制度保护的国家繁荣了起来，而不那么做的国家则变得越来越贫穷。这种成功受到模仿，结果，政府对产权的保护在西欧多数地区普及开来。君主们经常抱怨他们控制商人的权力越来越小，但他们除了尊重私人产权以外别无选择（Weber, [1927] 1995; Jones, [1981] 1987; Rosenberg and Birdzell, 1986)。在20世纪里，对产权的保护已扩散到了许多非欧洲经济。

◇ 马克斯·韦伯论资本主义兴起的条件

有必要介绍一下由研究资本主义兴起的先驱、德国社会史和经济史专家，马克斯·韦伯所揭示的现代资本主义商务组织——以及由资本主义所导致的工业革命——的产生条件。韦伯指出，当存在下列六个条件时，就会出现商务组织，并成为一种独特的经济组织：

1. 物质资源能由作为独立合法实体的组织（即厂商的产权受到了尊重和保护）占有；

---

* 欧洲历史上的一个时期，大约在公元5~8世纪。这个时期的特点是经常发生战争，没有城市生活。——译者

2. 厂商能在市场中自由经营(自由地进入、竞争和退出是有保障的);

3. 各类组织采用恰当的会计方法以支持合理的核算，并依此决定应干什么和不应干什么(即商务活动的领导人要求进行合理的核算,而名副其实的市场价格使合理的经济核算成为可能);

4. 法律和环绕商务厂商的其他制度变得可信赖和可预见(包括商法的法治居于主导地位);

5. 劳动是自由的,即人们能自由地享有其劳动所得(确立了个人主权和自由劳力市场,奴隶制、契约劳工和奴役已不存在);

6. 商业化是可行的(产权是可让渡的,即能将它们卖给别人),能靠股票公募的筹资方式(建立股票市场)为公司资本融资。

只有在围绕现代资本主义商务厂商的恰当制度框架得到保障的条件下,商务组织才能有效运营。侵犯可让渡的产权,法制废弛,阻碍竞争,并不必然使资本主义商务活动无法产生,但它们一定会削弱这类活动孕育创新和推动增长的能力。

所以,韦伯的(历史性)分析突显了制度性条件框架与经济组织运行间的相互依赖性(Weber, [1927] 1995, 第 275 - 278 页)。◆

正如我们在第 2 章所提到的，允许资本主义兴起的规则的出现是在最近由英 - 奥经济史学家埃里克·琼斯给予说明的。他将西北欧的工业革命与中国的经验作了对比。到公元 800 年为止,中国一直是一个技术上高度发达的国家。其他一些大而封闭的亚洲国家也一样。在那些大帝国里，资本所有者和其他人不可能迁移到邻近的国家里去,因而统治者保有不受监督的权力,可以专横地、任意地没收财产。克里斯托弗·哥伦布曾带着他西航印度的计划游说一个又一

个欧洲宫廷,但这样的经历不可能在中国重演。事实上,中国船队的队长郑和曾在14世纪里远航东非,但当帝国朝廷发布一项终止探险的敕令后,他的远距离海上探险就完全停止了。

由此,中国人卓越的技术和组织技能并没有转变为一场自我持续的工业革命。中国是一个由一小批精英统治的国家。它向农民征税,视农民为其"鱼肉",统治者在不激发农民起义的前提下,为了榨取税收,千方百计,为所欲为(Jones *et al.*, 1994)。那些统治者能坚持其剥削性的旧石器时代精神,从无动力去培育共同财富。只有在那些官方没收受到限制并服从于某些法律的时期里,如在宋代(960-1279年),中国经济才显得欣欣向荣。缺少秩序和信任,以及官方任意没收财产的惯例抑制了对工业和企业的投资(Jones, [1981] 1987)。这一历史比较证实,对产权和产权运用的制度保护是持续的经济增长所不可或缺的。

产权的极端重要性被苏格兰启蒙运动的哲学家和经济学家们(重新)发现。在1739年,大卫·休谟在其《人性论》中写道:"财产必须稳定,它必须靠一般规则来保护。尽管在某一场合,公众可能是受害者,但这种暂时的毛病可以靠始终不渝地执行规则以及这种规则在社会中所建立起来的平安和秩序来完全补偿。"(Hume, [1739] 1965)。休谟和其他启蒙思想家明白,要使社会系统按最大多数人的利益运转,排他性是必需的。他们还将注意力集中于自主运用产权方面的基本经济自由,并谴责政府垄断和对私人特权的政治庇护。作为对这些考虑的反映,美国宪法明确地保护财产权,反对任意的没收。后来,世界上许多其他国家的宪法——虽未必在精神上,但至少在字面上——仿效了这些保护措施。

产权对共同体的影响

历史经验一再证明,从总体上来看,私人财产和私人自主权在总体上具有若干超出个人的独特优越性。当然,财产所有者按其私利行事,但正是通过那样的行为,他们造成了有益于他人的后果。在现实世界中,以财产处置上的私人产权和私人自主权为基础的经济系统从来都不"纯粹"。它们并非"完美地"运转着。然而,有确凿的根据证明,广泛分布的产权和个人自主权使个人能按其意愿运用和处置资产(经济自由),而在此基础上建立起来的系统一般都对共同体产生了一些(未曾设想到的)有益后果。

恰当运行的资本主义系统显然有两个最重要的后果:其一,它有助于控制单个行为主体,包括控制那些大权在握的人;其二,它激励人们积极地运用其财产和知识——包括促进人们去创造和检验有价值的信息。尊重和保护产权之所以有益,是因为它将企业家精神、人的精力、创造性和竞争性导入建设性的、和平的方向。战争或盗窃只能将企业家精神引入零和博弈或负和博弈(zero- or negative-sum games),而保护私人产权则促进着大量正和博弈(Tullock, 1967; Baumol, 1990)。这些正和博弈(positive-sum games)将汇入总的经济增长,并使社会成员更易于实现自己的愿望。

如我们所指出的那样,私人产权的第二个重要后果是它们为经济自由提供了实质性内涵。当政府主体表现出限制个人自由权的苗头时,对私人产权的保护往往会成为自由的最强堡垒(Mises, [1920] 1994; Friedman, 1962, 第一章; Seldon, 1990, 第七、八章)。在由"有产公民"(citizens of property)构成的社会里,人们会努力对统治者施加民主和法律方面的限制以巩固其经济自由。只要人们控制着他们

的物质资源，他们就能在自由处理其私人事务和政治事务上享有较大的自主权。在近两个世纪里，私人产权与自由之间的互动关系在欧洲和北美是显而易见的，个人自由的早期倡导者们充分地理解了这种关系。现在，这样的联系在越来越多的东亚资本主义国家里已变得同样明显。在那些国家和地区中，正在兴起的中产阶级要求法治和民主，以及各种经济自由权和经济自主（最近的例子是韩国、台湾和泰国，还有若干开始追随相同道路的邻国；请参阅第十四章；Scully, 1991, 1992; Gwartney and Lawson, 1997）①。

保护私人产权的制度对共同体产生的第三个有益影响是它通常会诱导所有者节约资源。如果人们能拥有有价值的资产，并为自己及其后代占有资产创益，人们就会保护这样的资产。当人们拥有资产时，会避免耗尽资产，并尽可能对其所拥有的稀缺资源进行最佳的长期应用。古希腊哲学家亚里士多德（公元前384～322年）就已经懂得所有权有益于精心管理这样一个基本事实。他写道："凡属多人共有的东西都最不受关心，因为所有的人都更关注自己拥有的东西，而较少注意与他人共有的东西"（引自Gwartney, 1991，第67页）。我们曾提到过的经验研究已经证明，现代大众社会里，保护资产，包括保护自然资源，在很大程度上要借助于清晰界定的产权。在小型的传统社会中，只要对既有资源的人口压力不很大，被非正式地运用的内在制度常常足以保护像自然资源那样的共有财产（Bstrom, 1990）。但是，在大社会中，私人产权往往能更好地适应保护资产的需要。

因此，在可行的场合，允许私人所有者就稀缺的自然资源索取排

① 这并不是说只有选举民主制才能保护私人财产和私人自主权。有些独裁统治者曾为经济自由权提供了有效的保护，包括保护产权不遭没收。这使我们想起殖民地香港的例子。在那里，（根据英国法律并处于一个开放经济之中）私人财产受到了良好的保护。它具备所有源于产权保护的增长创益。但是，没有选举上的控制，这样的保护通常是脆弱的。在统治者有权封闭全国经济（关税保护、控制资本流动和移民）的条件下，更是如此。

他性产权有助于对这些自然资源进行明智的看管。在几个大陆的许多私有自然保护区中，都能看到在靠这种程序保护自然上所取得的成功。例如，正趋于枯竭的渔业资源，在被归属于私人所有者的排他产权之后，已经开始增加。因为在这种情况下，所有者能将渔群的后代作为其所拥有财产的回报（Anderson, in Block, 1990, 第 147 - 150 页; Anderson and Leal, 1997; Wills, 1997）。在津巴布韦将（濒临灭绝的）非洲象的产权分派给当地村庄之后，这一点得到了雄辩的证明。它迅速地制止了偷猎，并使象的头数大幅度增长（见参考资料）。

在许多情况下，如果使交易自然资源的产权变得可交易，从而使希望在物质资源上进行长期投资的人能有机会和较大的可能赚取长期的物质回报，自然就较可能得到保护（Gwartney, 1991）。

◇ **产权与自然保护：非洲象**

尽管在非洲的大多数地区，大象的数目都在下降，但有些南部非洲国家的保护政策曾经……获得成功……1900 年，人们估计津巴布韦大象的数目约为 5 000 头。而现在，人们估计大约有 43 000 头。

野生动物不断地威胁着农村居民……在农作物生长季节的某几个月里，村民们必须花费宝贵的时间，保护他们的作物免遭觅食的野生动物的糟蹋。如果一个村民的玉米地被一头大象踩坏，他不会得到补偿。如果一个家庭不幸遭受这样的灾难，它就可能面临饥饿。在这样的情况下，盗猎盛行是毫不奇怪的。

……1989 年，当地的津巴布韦人建立了一种举报……盗猎者的责任制。〔由此导入了一种制度变革，它给予〕当地人……管理其地区内野生动物的〔权利〕……〔这项计划〕要求土地所有者对保护和使用其土地上的野生动物负责。有人预言，这将导致大范围地虐杀野生动物。但实际结果却正好相反。

〔这项制度创新〕……在公共土地上的见效要慢得多……〔但在1989 年〕,政府向各地区领导当局授权,允许他们管理自己的资源。其主要目标……是对利用野生动物创收的活动施加严格控制……〔现在〕当地人一再从他们的野生动物中获益……他们正领取源于野生动物管理活动的现金红利。并且,在他们的农作物遭到破坏后,他们可以得到补偿……肉会按成本价进行分配……现在,收入的主要来源是远征狩猎……在禁止〔象牙交易〕的命令颁布之前,得自狩猎的象牙也是由共同体出售的。

……〔当地〕对这项计划的支持是……强有力的……当地人获得的新技能和新技术使他们能够执行一些更具基础性的管理任务……看来,该项目现在有可能为这些共同体的生态和经济前景提供真正的长期希望。◆

(来源:A. Bradstock, "Community is Key to Conservation", *Geographic Magazine, December 1990*, 第 17 页)

尽管私人财产常能有助于资源保护目标,但这种机制将关于资源保护的决策委托给了无 组织的民间主体。如果私人所有者出于其自身原因,决定侧重于对资源的短期利用,就可能招致长期的(跨时期的)外部成本。例如,农业上的单一经营或集中的旅游业发展很可能导致长期性损害。它所毁掉的东西是自然界无法再生的,随后的世代也不可能修复这类破坏。在这样的场合,公共政策必须登场。但它的前提是,政策制定者掌握的信息比形形色色分散的、自利的资源所有者更多,并且也有动机去谋求能更好地达到(有些人的)自然保护目标的结果。

私人产权在自然保护上的重要性也已在东欧和东亚社会主义国家的历史记录中得到了证明。政治家和官僚们受托看管集体拥有的

自然资源。他们显然没有保护资源的直接动力。但这些政治家和官僚却能期望,不顾资源枯竭和环境恶化地实现生产目标,会给自己带来政治上和职业生涯上的回报。既然自然资源不属于任何具体个人,也就不会有人来阻止对资源的过度利用。

广泛持有的私人财产还有一个更重要的后果,即它易于通过防止或消弥物质冲突增进社会的平安和谐。当人们无财产可丧失时,他们会更易于投入对抗和非建设性的冲突。而对有产者来讲,容忍一个混乱的社会,风险要大得多。如果社会中多数人拥有财产,而所有者们也已养成了靠长期投资和学习增进其财产的习惯,那么社会的多数人就会有兴趣保持国内外的和平。在有的体制下,财产掌握在希望从军备和征服中获益的少数人手中。在那种情况下,资本家是战争贩子的流行观念或许有其历史基础,但它决不适用于产权广泛分布的国家。

决不能断言,散布的私有财产是解决所有人类问题的万应灵丹;但它汲取着许多人的知识和动力,它能对共同体产生绝大多数公民都认为是有益的影响。

7.6 保障货币功能的制度

货币与劳动分工

货币是一种大幅度节约交易成本的手段,因此它对于劳动分工和交易经济的运转来讲极为重要。它发挥着一般交易手段的作用。这还意味着它是一种度量和核算资产、债务和交易的单位,也是价值储藏的单位。货币的功能系于物质性货币符号,它们有许多不同的形态和模式:贝壳、金属块、纸片、记入银行账户借方的款项。然而,

只有在货币的创造和使用受到约束，从而其按一定物品计算的价值的稳定性得到保障的情况下（受约束的货币供应），它才能发挥其功能。在货币符号取自自然并被确定为法定货币的场合（外生货币，如黄金），自然可获得性会控制货币供应。而当货币以信用为基础时（内生货币），对货币供应的控制就要依赖于对中央银行货币（外生货币的一种模式）的供应所施加的制度约束。稳定货币的重要性早已被经济学家们认识——实际上，研究货币及什么措施能使货币正常发挥作用，是制度经济学最早关注的问题之一。

要解释货币的重要性，我们必须从分析多重的双边易货入手。在易货系统中，一个人要想出售其部分财产，必须找到一个需要其具体资产的交易伙伴，并且，他自己也愿意去交换该伙伴所持有的具体资产。只要这种交易共同体超出了几个财产所有者和几种商品的范围，就会造成大量的信息问题。在这种系统中，我们现在所进行的绝大多数交易活动都会因过于费事而无法展开。易货交易还会产生储藏成本。这些成本会减少交易收益并因此而限制劳动分工。R. W. 克洛尔（1969，第25页）在其对货币的分析中引用英国经济学家斯坦利·杰文斯（1835－1882年）的鲜明例子论证了这一点。显然，在19世纪，某个泽丽小姐，一位从巴黎出发环游世界的著名歌唱家，在“社会岛”用她的咏叹调招待波利尼西亚土著，以交换土著人给她的猪、家禽、椰子和水果。由于这位小姐自己不能消费那些支付物，也无法算出在当地市场上发现猪肉、家禽和水果需求的信息成本，她必须储藏其靠音乐会获得的收益，但这就必须用水果去喂养那些动物……

一旦将一种广泛接受的交易中介手段——货币——导入一个易货系统，信息成本、储藏成本及其他交易成本都会大大降低。依靠货币中介，可以从直接交易转向间接交易。源于劳工分工的益处会显著增长。它将直接的双边易货交易划分开，变成两段分离的、以货币

为中间交易媒介的交易(间接交易),节约了交易成本。在必要时,货币还能作为临时中介发挥价值储藏的作用(Brunner and Meltzer, 1971; Eggertson, 1990,第231-244页)。

在交易成本为零的完备信息世界里,如纯新古典经济学所假设的那样,无须存在货币(Eggertson, 1990,第232-237页)。人人都了解所有可能的易货伙伴。完全是知识问题才使货币成为一项在促进劳动分工上有用的、实际上具有决定意义的制度。同样,只有不假设存在"完备知识"①,我们才能理解对于金融中介(依赖银行、保险公司、货币市场等等)的需要。

价格水平的稳定

货币的价值——按一组具有代表性的商品和服务的价值计算——不难以预见地波动也非常必要。如果制度能使厂商形成币值稳定的预期,那么商务性借贷者就能将他们的精力集中于生产和营销其产品、创造新的生产方法以及节约成本上。他们会将要素市场和产品市场中的单项价格变动解释为稀缺性变化的信号,并据此调整他们的计划。例如,他们将相信,一种生产要素的价格上升是在提示他们应节省那种要素;而一种产品的价格上升则是在提示他们,购买者需要更多的那种产品,所以他们应考虑扩大那种产品的供应。换言之,如果制度能保证价格水平的稳定,价格信号的"无线通讯"就能传送清晰的信息。但另一方面,如果制度不能保证币值稳定,人们就会面对反复无常的价格变动。那时,生产者将无法清晰地理解他们所观察到的价格变化:价格上升到底是全面通货膨胀的一部分

① 社会对金融行业的批评大都(隐含地)假设存在完备知识,那样当然就无法理解货币的信息功能和储蓄者、与投资者之间的金融中介功能。

还是存在一个新的销售机会？可以说，无线通讯将被静电干扰所覆盖。交流和协调将变得较困难，较不可靠。这种情况下，生产者们会难以专注于他们的核心业务，他们必须猜测通货膨胀。这是一个他们并不擅长的任务。他们可能将其稀缺的时间和资源从他们的专长转向资产投机。所以，从长期来看，通货膨胀总是削弱经济增长，破坏就业，并将收入和财富从净储蓄者那里再分配给（往往是组织良好、更加富裕的）净借款者（Friedman and Friedman, 1980）。结果，不良货币制度的最终结果将是商品和服务的较少供给，并因此使共同体在总体上得到较差的经济成果。

对货币供应的限制

货币要想有效发挥其作用，一个最基本的条件是，它的供给要受限制，并且要被认为是会受到限制的；同时，货币的币值在不同时期不会无法预料地波动①。只有那时，所有的公众才会欣然同意用毫无价值的货币符号来交换他们的工作努力或他们的产权。接受货币以确认各种权利要求的唯一理由是，人人都假设别人也会接受货币。当人们发现这种假设有误时，例如在发生通货膨胀的时期，货币大都会被迅速地取代，或至少丧失它的一些功能。

如我们已经指出的，在将一种很难凭人的努力大量增加的物质用作货币符号时，就能限制外生货币的供给。例如，在巴布亚－新几内亚的山区，而不是其沿海的共同体里，贝壳就是货币。而稀有金属，如黄金和白银，也曾变成货币。货币也可以在一个共同体内创造出来，如社会成员创造出被货币化的信用凭证。这意味着，这些信用

① 货币符号应具有另一些有用的特征，即它们应便于携带、同质、易于识别、可分割和不易毁坏（Clower, 1969, 第12－14页）。

凭证(内生货币)的使用者必须相信,这些内生货币能在任何时候兑换成外生货币,如转换成由中央银行发行的货币。只要信用提供者在将这些货币凭证兑换成外生货币上保持信誉,这种信用链就能维持下去。但这样的信任有赖于制度:如果这些纸币(或法定货币)的发行者违背这一规则,供应了超量的货币,那么货币的核算单位、价值储藏和支付手段作用就会退化,在极端情况下还会完全丧失。

◇ **库克岛元的消失**

库克岛是一个很小的南太平洋群岛(1995 年有居民 18 000 人)。它过去是新西兰的殖民地。库克岛发行了它自己的货币,其面值与新西兰元等价。然而,在 1994 年,库克岛的政府在经历了一段铺张浪费、开销激增之后,显然为了弥补政府赤字而发行了过量的货币。这导致两家当地银行在接受储蓄存款和向海外转账时拒绝接受库克岛元。储户必须用新西兰元才能完成这类业务。

库克岛货币很快退出了流通。由于再也不能靠发行自己的货币来弥补赤字,且外国援助者也拒绝提供帮助,库克岛政府陷入了预算危机。◆

(来源: *The Australian*, 13 March 1996, 第 11 页)

许许多多的统治者发现,发行货币并使其体现他们的权威是很有利的。小亚细亚吕底亚王国的克罗伊斯国王(公元前 6 世纪)因发明金币——刻有其印章、具有标准质量和重量的金属块——而著名。这降低了支付中的交易成本(基于标准化的更佳信息)。像许多别的统治者一样,中国明代的君主在 14 世纪的一次战争中发行了货币。他们的创新是采用银币和纸币,这些货币上印有明确的警告

词："仿铸朝廷钱币者斩"。现代，政府创办了发行货币的中央银行，并指定由中央银行控制货币供应以防止货币量过多造成通货膨胀。

针对机会主义地增加货币供给的行为而设置的制度约束经常软弱无力。机会主义的君主和其他政府主体为了更容易地为其开支筹资，往往将较便宜的金属掺入钱币之中，从而稀释了钱币中的金银。明代皇帝运用纸币的初次尝试以毁灭性的剧烈通货膨胀和随之而来的经济衰退而告终。

因此，对公共政策来讲，须置于首要地位的是——直接或间接地——建立有效的制度约束，防止货币供给上的通货膨胀性扩张，以抑制众多不循此规的明显诱惑。信用货币是当前世界上的主流货币模式。在这方面，本质上可有两种制度机制：

(a)有权印制货币的机构要服从公开规则，并独立于政府和议会那样的追票主体（vote-seeking agents），因为追票主体都会受惑于通常的政治机会主义。一个杰出的例子是德国的中央银行，它在1950年代里摆脱了政府的具体指令，并靠法律坚持稳定货币的政策。另一个例子是新西兰，其中央银行服从明确的一般制度。《新西兰储备银行法》只为中央银行规定了两个作用，即(1)负责货币供应，使消费者物价上涨率保持在政府与中央银行总裁的定期契约所规定的限度以内（在写作本书的时期，这个限度为0～3%）；(2)监督商业银行，使它们符合一定的谨慎行为准则并作出报告。

(b) 货币发行者受制于其他货币发行者的公开竞争。如果一家中央银行过快地增加其货币发行量，警觉的投资者会把他们的信用资产（portfolios）从这种货币转为其他货币。这使不能坚持稳定供应货币规则的货币供给者受到惩罚。当存在相互竞争的中央银行时，确保竞争纪律的制度框架由货币的可自由兑换性和浮动汇率制构

成。汇率变动会迅速地显示警觉的金融市场所作出的各种判断，并能对中央银行的举措作出即时的控制性反馈。

在确保稳定货币发挥作用方面，到底是前一种机制较有效，还是后一种机制较有效，取决于监控不同货币的成本和在不同货币性资产间转换资产的成本，以及中央银行（即使处于政治压力下）服从其制度约束的可能性。在实践中，多数主要当代国家的货币的可自由兑换性都将制度性约束与竞争性约束（上述〔a〕和〔b〕的变种）结合在了一起。

○ **关键概念**

货币将直接交易（易货）转变为间接交易，节约了信息（交易）成本，并因此而扩大了源于劳动分工的获益，使许多交易和财产运用得到了回报。通过充当表示价格的核算单位并最终充当价值的长期储藏手段，货币发挥了交易（或支付）手段的作用。

货币只有在其供应受到可靠限制的条件下才能发挥其功能。对纸币来讲，这需要有制度来防止机会主义地扩大货币供应。另外，还可以使货币供给者受制于竞争。这样的竞争要求货币具有可兑换性和灵活的汇率。

我们必须注意区分货币的功能与这种功能附着其上的符号或象征。**货币符号**可以是物质性物品，如黄金、贝壳，也可以是由拥有发行合法货币垄断权的中央银行所发行的货币凭证。货币即源于外部的私人共同体（**外生货币**），也源于信誉良好的组织的债务，如获得货币的商人银行（**内生货币**）。

币值稳定对信用，即为收费而贷出财产的活动，至关重要。信用是在资本市场里的储蓄者（打算积累正的净货币资产的人）和贷款者（打算积累负的净货币资产的人，其典型目的是投资于资本品）之

间的交易。在这些市场中，**金融中介机构**的经营传递着信息，如金融中介机构建立起一种信誉，然后向储蓄者出售这种信誉，使储蓄者相信，放弃自己的资产可以换回利息，它体现着使用者所支付的费用。●

货币供应控制上的"规则对权威"

中央银行的货币供应既可以靠规则来驾驭，也可以靠受信任的权威机构来驾驭(Simons, [1936] 1948)。货币供应规则可以规定，每年的货币增长量不能超过实际经济增长率与必要通货膨胀率之和。长期坚持这一规则的中央银行会很好地稳定全国货币需求的增长轨迹：在需求快速膨胀时期，市场利率会上升，从而造成一种抑制货币需求的环境。在需求增长慢于货币供给增长的时期，利率下降，从而刺激货币需求。西蒙和许多其他经济学家青睐这种由规则约束的行为，不信任拥有自由裁量权的中央银行一类权威机构。中央银行在各个时点上对形势作出判断，并根据其预测和判断采取行动。西蒙指出，权威机关有可能犯预测错误，也有可能屈服于政治指令和机会主义，因此，总的来看，在实施货币政策上，固守规则是更可取的。但是，习惯于假设完备知识的经济学家们却大都为可自由裁量的货币政策辩护。近几十年里，在货币供应控制上"规则对权威"的讨论引起了极大关注，许多货币管理当局已经采纳将货币增长与国民经济增长或其他一些相似指标挂钩的政策。

总之，货币只有在其供应受到约束的情况下才会恰当地发挥它的作用，这种约束既可以是物质性的，也可以是制度性的。

复 习 题

• 请说明在早期人类历史中产权是如何产生的。

• 请定义“私人品”、“纯共享品”、“免费品”、“俱乐部品”、“公域品”和“社会化财产”。从你的日常生活中找出每一类型的例子。

• 你是否熟悉财产由一个俱乐部或一个开放群体共同拥有的情况？这类群体的成员在使用共有财产时是否像用他们自己的物品一样？如果存在机会主义的俱乐部成员，该俱乐部会如何强化或执行该财产的认真运用？

• 如果孩子们为玩具而争执，那么，对每个人分配一件专有的玩具是否有意义？为什么？

• 如果你对劳动力的产权被剥夺（换言之，如果你是一个奴隶），你将努力工作还是磨洋工？有什么办法能使你更加努力？

• 当巴西提出废除奴隶制时，奴隶主们争辩说，这会摧毁巴西的农业并减少国民收入。你会同意这种预测（后来证明它是错误的）吗？如果不同意，你将如何论证？你能解释为什么在禁止奴隶制之后，巴西农业的劳动生产率上升了？

• 假设你在一个贫困国家里为一个执政党的领袖当顾问。如果有人问你，如何才能使政府的财政收入持续增长，你会建议保护财产和培育市场吗？如果那位领袖辩解说，那会削弱政治权力，你将如何回答？

• 在一个国家里，由于政府无能，由于政府领导人因意识形态方面的原因而不相信私人财产，存在着对产权的广泛侵犯（如俄罗斯和其他前共产主义国家中的情形）。你能想象在那种情况下会出现保护私人财产的内在制度和民间组织吗？如果能够，你预测会自发地出现什么样的制度安排？

• 为什么中国在 8～10 世纪里已经有了先进的技术并出现了工

厂制度，却没有发展出一场持久的工业革命？

• 请列举受到良好保护的产权对共同体的影响。请将这些影响与另一种严重依赖社会化财产的状态作对比。

• 为什么保护知识产权有助于经济增长？

• 在图7.2中，我们给出了一些产权属性变化的例子。请想象一下各种情形中别的实际例子。

• 有些人主张，为了保护自然，应废除自然资产上的私人产权。对此，你会说什么？如果你的国家禁止对小鸟（或大象，或虹鳟，或树木）拥有私人产权，你的国家里会存在多少小鸟（或大象，或虹鳟鱼，或树木）？私人产权足以确保自然保护吗？

• 你国家中广泛分布的私人财产所有制使人们多少免于任意的政治统治吗？在回答时请作一点国际比较或历史比较。

• 广泛分布的私人财产有可能增进国内外和平吗？请用历史实例证明你的回答？

• 请定义"关系性契约"并举出例子。

• 请定义契约的自我执行，并举出自我执行的例子。

• 为惩罚不履行既定契约条款的行为而用正式的外在惩罚补充内在惩罚，其利弊是什么？

• 请举出若干查验品和体验品的例子。在经济现代化过程中，哪一类型增长得相对快一点？它对生意中的营销行为有什么影响？

• 货币对社会有什么用处？

• 在"专用货币"（special money 如黄金）上和"信用货币"（credit - base money）上，货币的这些功能是如何得到保证的？

• 一个缔约伙伴根据什么机制相信缔约的另一方将服从契约条款？

• 银行是如何对储户作出"可靠承诺"的？

- 当你努力工作获得收益，放弃即时享乐而储蓄，并将这些亲手挣来的钱交给别人，换回一张纸或被记入一个电子数据登记册时，你是否想到过你对制度的信任？如果你曾一直坚信无疑，那么你所依靠的是什么制度？

- 回到本章的开头，并检验一下，现在你是否同意达尔文和教皇对资本主义的两个判断。

第8章　竞争动力学

本章的焦点在于行动中的资本主义，即竞争，市场中卖方与买方之间动态的互动过程。经济竞争是一个过程，它诱导争胜的(rival)销售者(以及争胜的购买者)耗费成本寻找和试验新知识。购买者与销售者缔结契约，相互交易产权，确定价格以协调和引导他人。财产所有者之间的竞争过程还靠亏损信号抑制难以避免的错误。

只要购买者保持敏感，并投入交易成本以使自己消息灵通，销售者之间的经济争胜(economic rivalry)就会刺激产品创新和工艺创新。我们将突出企业家型供应商的作用以及支持先驱者的制度的作用。这种先驱者怀着赢利的希望尝试各种新创意。我们还将证明，对竞争过程的政治干预会削弱竞争性争胜并弱化承受创新成本的需要。

最后，我们越出单一市场中的竞争，考察整个经济系统中的竞争强度。我们将发现，一个产业里，竞争中的企业家们常常为其他产业中的商业成功创造条件，结果竞争企业家的云集能相互促进创新并都赢得利润。竞争性经济具有很大的经济优势和非经济优势；财产所有者会一次又一次地受到激励，去运用他们的资产并搜寻知识。结果，权势受到抑制，经济实现进步。因此，我们将证明，经济竞争值得促进和保护。

垄断者将本应归所有人自由享有的东西攫为己有……夺取他人生意的垄断者，夺取了他人的生命……所有涉及商业和交

通的垄断都是反自由和反自主的。

（英国律师爱德华·科克爵士(1552－1634年),引自《散步者》,1988年,第111～112页）

正是商业生活的勤勉……蚕食着折磨人的单调劳作。商业生活不仅在生产流水线上和工厂里,而且也在家里和农场里,创造着新颖的进取性方式来避免那样的劳作。

（简·雅各布斯:《生存系统》,1992年）

资本主义本质上是一种经济变迁的方式或方法并且……永不……停滞……启动资本主义引擎并使其不停运转的基本动力来自各种新的消费品、新的生产或运输方法、市场、资本主义企业所创造的新的产业组织形式。

（约瑟夫·A. 熊彼特:《资本主义、社会主义和民主》,1942年）

8.1 竞争:争胜和选择

竞争是一个发现过程

通过自愿契约交易私人产权使这类产权获得了积极的运用。例如,一个资本所有者为了开始生产,可能需要购买资本品、劳动服务、有知识的熟练专家的服务，以及原材料。所有者为其财产所能想到的用途取决于他们的知识。而这,如我们在第3章里所看到的那样,面临着构造性限制:个人面临着“横向不确定性”(sideways uncertainty)，即不清楚他人正在干什么；同时还面临着“前向不确定性”(forward uncertainty)，即不清楚未来会发生什么。当环境变化时，个

人在过去获得的知识存量会贬值。我们已经了解，获取新的、更近的知识代价高昂，充满风险。因为，在靠反应过程收集信息、消化信息以生产新知识上，人们只具备有限的能力。而且，这一过程易于出错：人们的感觉可能是错误的，他们可能按自己对过去的认识错误地进行推断，他们可能错误地预测其行动的某些后果，他们在贯彻其运用自己的物质资产、劳力和知识的决策时，可能遇见未曾意料到的困难。

这提出了三个重要的问题，即：

- 怎样才能减少构造性无知？
- 怎样才能使有用的知识得到广泛传播？
- 如何控制知识的使用以确保错误不会长期存在，系统不会陷于动摇？

我们在本章将要论证的观点是，由单个购买者和销售者竞争性地运用产权能为解决这些问题提供人类已经发现的最好办法，它肯定优于由有形之手强加的中央计划和某些人的计划。

经济竞争是一种人类交往的动态演化过程。这一过程激励着人们去追求自己的私利，因为它们能使财产运用中的成本和获益内部化。在此过程中，人们施惠于他人，这是他们追求其私利的副产品。这种相互交往发生在市场之中，市场是可密切互替的物品和服务的买方和卖方相遇的场所（图8.1）。人们在这种交往和交易的过程中发现并试验新的知识。这一过程常常被称为通功易事。尽管经济学常常聚焦于稀缺性和节约，但通功易事则强调动态的发现过程：人们如何发现新需求和满足新需求的手段。

通常，购买者会略少于销售者。销售者会相互竞争以使自己在与购买者的可能交易中占据有利地位，他们会为此而投入交易成本。同样，购买者为了在与供应者缔约时占据有利地位，也会与其他

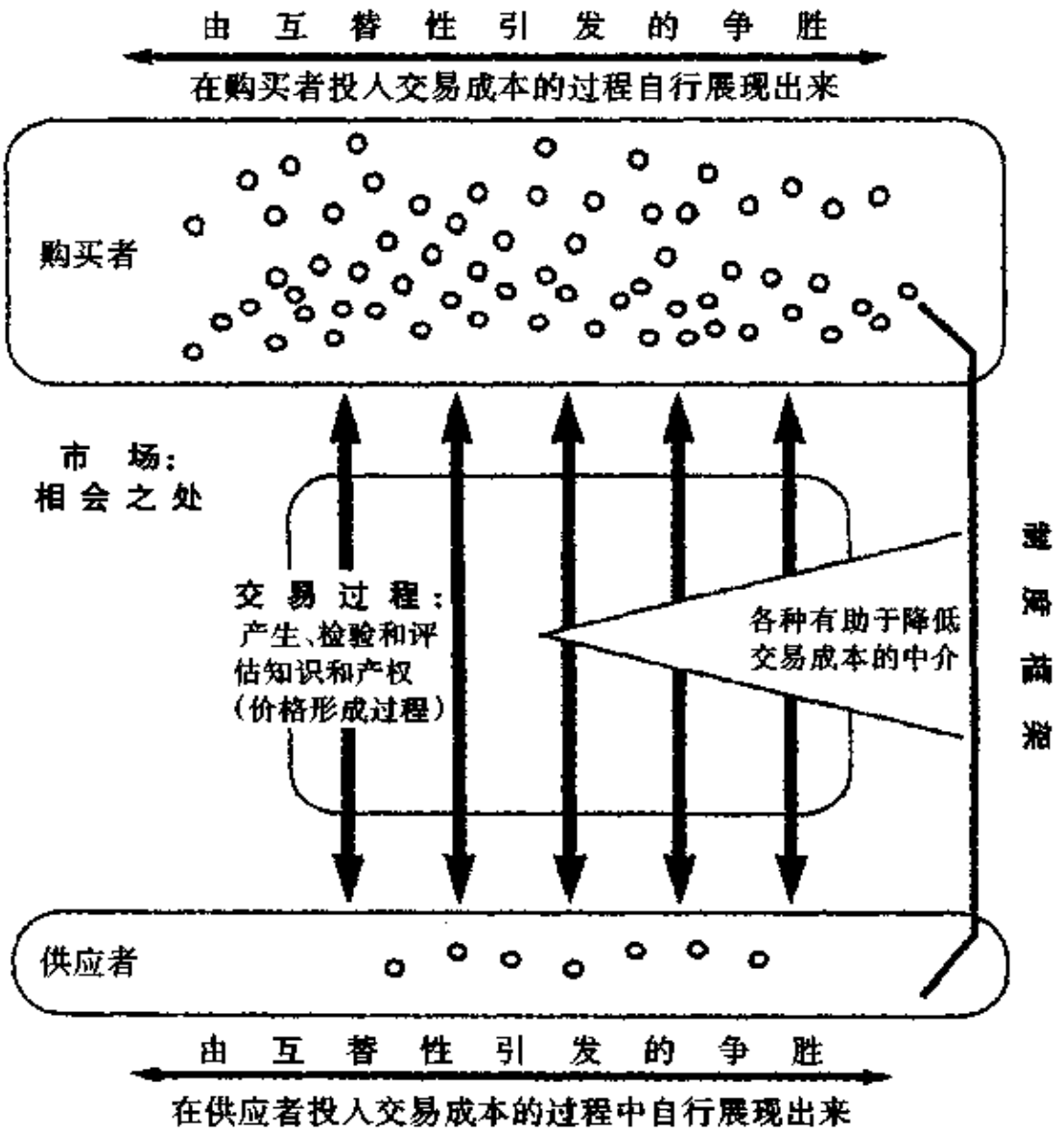


图 8.1　市场：相会之处

购买者竞争。他们会投入成本以获取信息并谋求有利地位，从而能搞定一桩有利的生意。销售者会努力用更好的商品替代其他销售者正在卖的商品，而具有企业家精神的购买者也会努力获取一种竞争性地位，使自己能吸引卖方的报价选择。因此，购买者和销售者都会相互争胜，以获取有关更好替代品和交易伙伴的信息。还有一种曾被称为“酣睡竞争”(nightcap competition)的情况：供应者总是制造和销售商品，而购买者因不愿意投入信息成本而接受任何碰巧遇上的出售商品，这种状况舒适地延续下去。

对于争胜的销售者和购买者来讲，新信息和新知识并非白来。在市场供求两方里，潜在参与者中的争胜强度取决于他们投入交易成本的意愿。交易成本——如我们所看到的——具有一种隐含的特性，即必须在弄清其回报可能性之前投入①。而承受信息成本的准备程度不仅要取决于好奇心、创造性、大胆、渴求知识的冲动和对承受各种竞争者风险的意愿，还要取决于买方和卖方所处的制度环境(Kirzner, 1973, 1997)。如果一共同体内的制度使信息搜寻相对便宜，并建立起了信任，从而人们能努力处理较不清晰的信息，则信息搜寻活动也将较为活跃。但另一方面，如果制度很差，很模糊，使得信息成本和交易成本都很高，买方和卖方就都不会在信息搜寻上大量投资。与此相应，他们发现的有用知识将较少，并且在总体上，他们实现的经济增长也相应较小 。

在这方面尤其重要的是作出惊人发现的能力和准备：要找到在发现前发现者对其征兆一无所知的知识——决不仅仅是就哪个人已掌握某些先前的知识搜集二手信息的能力问题。伊斯雷尔·柯兹纳(1997,第72页)在一篇关于奥地利经济学的综述文章中对此作了很好的阐述：

> “企业家并不知道要找什么，也不采用任何深思熟虑的搜寻技术，如其过去那样，总是在扫描着大地，为做出发现做好了准备。每一次这样的发现都会伴随着惊奇(为其以前无法解释的无知)。企业家式的态度就是，永远准备感受惊奇，永远准备借助这样的惊喜采取必要步骤，谋取利润。在按标准发现理论深思熟虑地生产出来的信息和纯偶然地拣得意外横财之间，上述发现概念〔处于〕……中间位置。”

---

① 这样的竞争过程概念在很大程度上应归功于所谓“德国的市场过程理论”(这方面的综述，请见 Kerber, in Boetthe, 1994, 第500－507页; Streit and Wegner, 1992)。

敏感和有兴趣的购买者所进行的知识搜寻对于市场中创新产品的供给来讲必不可少。购买者们必须投入时间和精力去发现新的产品，还必须在发现独特的交易和新颖性上相互竞争。如果电脑软件的潜在购买者打算靠已有的软件凑合使用，不再寻找新的改善软件，软件编程的进步很快就会放慢。因此，买方的敏锐——不论他们是否贪婪地阅读电脑杂志，是否在互联网上搜寻新程序——对驱动供应商在知识改良上进行投资来讲都是必不可少的。这解释了为什么创新性市场需要有不断提出需求的客户，以及为什么对于成功的产业来讲，棘手的、主动的需求是如此有益(Porter, 1990)。

当没有近似的替代品，因而在市场的一方中不存在争胜时，我们称其为卖方垄断(单一销售者)或买方垄断(单一购买者)。缺少争胜者的人没有动力投入信息成本，其搜寻知识的劲头也会衰减。然而，在一个演化的经济中，买方和卖方都永远不能有把握地断定，他们将长期占有这样一种地位。例如，购买者可能在别的国家里发现一种新的替代品并引进那种产品；或者，另一产业中的销售者会投资生产一种与某垄断厂商曾一直在供应的商品可密切互替的商品。例如，19 世纪的铁路垄断，在那时被同时代的观察者视为资本主义的顶点，但那些垄断者后来却发现新的争胜者以轿车和卡车形式出现了。这证明，多数垄断都面临着争夺。这正是推动单个销售者从事知识搜寻的因素。因此，市场权势不仅受制于实际的争胜，而且还常常受制于潜在的争胜。

市场供求双方自身内部的争胜过程与市场中买卖双方之间的交易密切相关。他们不断地列出契约条款并商定交易。在此过程中，人们基于多种多样的、不断变化的主观知识，用他们的货币进行投票，表达出他们自己的偏好和评价(图 8.1)。一旦买方或卖方在产品、交易伙伴、质量和其他交易条件上获得了足够的知识，并对他们所了解

的东西做出了个人评价，他们就会选定一个契约伙伴并努力敲定一桩生意。在此过程中，个人关于其他替代选择（替代品）的知识在交易谈判中，尤其在价格交涉上，至关重要。价格向别人传递着新的知识，尽管是以编码的形式，它还表达出这种经济博弈中其他参与者的评价。对许多决策来讲，这种经过编码的价格信号将足以传递所需信息；实际上，力图把握更详细的知识以反映价格变化背后的隐含事物，很可能仅仅是对人们的认知能力的一种过高要求。供应者将满足于懂得价格越高越好，而购买者将偏好低价格，并按此原则行事。

市场中供求双方内部的争胜和供求双方之间的核心交易过程无时不在，并同时存在于一个由大量并存的行动和反应所构成的演化性网络之中。因此，必须将竞争理解为一种搜寻、检验和证实有用知识的过程。在这一过程里，可以说，个人为穿越无知之雾而投入资源。这并非不会出错。但如在所有演化性过程里一样，错误能在必要时得到纠正。通过这样的方式，竞争过程成为一种发现过程——不是一个在既定的构造性前向无知和横向无知的条件下生产出“完备知识”的过程，而是一个将无知减少到市场参与者易于控制的程度的过程。

在这里我们应当回想一下我们对信息搜寻和决策制定所作过的分析：一种悖论性现象，我们永远不可能“理性地”评估我们应支付多少信息成本；我们只能承受一定水平以内的信息成本，并在经验显示我们所了解的信息已足以作出决策时不再继续付出搜寻成本。当无知被降低到易控制水平时（有限理性）一个人就能试着做出决策了。

显而易见的是，人们不过是为了领先于同他们争胜的供应者（在可能的场合也可以是购买者）才在信息搜寻上耗费交易成本的。另一方面，处于市场另一方的人们则会欢迎对立方中间的争胜，因为这种争胜为他们提供了更多、更好的选择机会。因此，可以改变一下一

句旧格言的说法，有利于通用汽车公司的事——在没有生产者争胜时节约交易成本——有损于全世界买汽车的大众。在竞争博弈中，买方和卖方永远处于利益对立之中。

竞争的功能

现在我们可以回到本节开始时提出的三个问题上来了。

减少无知

一个私人产权系统会推动人们为其资产寻找有报偿的用途。它会使人们保有这样的报偿，并因此在供应者（或竞争的购买者）中引发争胜。他们会竞争性地作出反应，搜寻他们能用来改善其地位的新知识。由此，竞争成为一种使许多人全力以赴地投入信息搜寻活动的过程，这种活动代价高昂，充满风险——对置身于其中的人来讲，它绝不是一种舒适的处境，但对于市场另一方的选择自由和国民财富来讲却非常有益。人们去何处以及如何寻找知识是因人而异的，这要取决于个人的主观经验和倾向。人们将采用五花八门的寻找方法。与其他一些方法相比，如与由少数几个专家代表大众来寻找新信息相比，知识搜寻努力的广泛基础和搜寻方法的多样性能获得更多、更好的有用知识。

扩散知识

第二个问题与如何使经过检验的有用知识能为他人所用有关。在竞争性经济中，市场中的成功会名扬天下。能赢利的供应者会招来模仿者，成功的购买者也常常被其邻居竞相仿效。而且，价格信号会将市场另一方所需要的东西和一个竞争对手所能供应的东西以编码信息的方式四处传播。价格变化会很快被人得知并触发恰当的增进财产价值的行动。这会将信息迅速地传遍各个相互关联的市场。

例如，没什么人需要了解1974—1975年间和1980年代初汽油短缺的全部原因到底是中东战争、迅速增长的运输需求、油井的枯竭，还是石油输出国组织的行动。无论出于多么复杂、难解的原因，结果都是油价暴涨。在纽约和伦敦的司机会立刻减少其需求，并开始考虑将“油老虎”改为节油车。世界上的所有产业都会调整其能源应用方式。但价格信息链还会进一步发挥作用：在数以千计的实验室里，人们开始投入搜寻成本来发现节油技术，如低耗能引擎、电子控制、削减重量、用其他能源资源替代石油，等等。价格还会在能源供应商中引发一系列向外扩散的连锁反应，就像一石激起千层浪：钻探新油气井的范围会扩大，会有人尝试用新的技术从大陆架和其他困难的地区获取石油，新的煤田会被开发出来，会有人开始研究煤的液化。会有数以百计的不同地方在改进提取和精炼的方法。

这些措施以及许多其他反应会逐步地克服石油危机，这要归功于在供求双方中出现的无数昂贵的搜寻努力。竞争系统靠简单而易于理解的价格信号“广播”了必要的信息，并迅速地传播了石油供给不足的消息。这样的信号激励着财产所有者，他们为自利而行动，心急火燎，渴望打败自己的争胜者。没有任何其他系统能像竞争市场中的价格机制那样有效而迅速地传播这样的知识，也没有任何其他系统能如此多地动员出随之而来的知识搜寻行动。

抑制错误

当人们在竞争系统中犯错误时，他们会很快地从市场另一方的反应和他们争胜者对自己的打击中认清错误。他们会明白，自己没有以最有利于他人利益的方式运用自己的产权，从而也没有最好地增进他们自己的利益。他们承受了“红印之戒”(reprimand of red ink)：造成了亏损。在一个确保私人产权的制度系统中，他们要为那些损失负责并因此而有可能纠正他们的错误。如果财产是由集体持

有的,经济主体可以在亏损后继续挥霍钱财,并解释他们为什么应当坚持下去(“投诉”; voice)。而当他们被市场中的交易伙伴遗弃时(“退出”;exit),他们只能迅速地改正并切实地找出补救办法。这样,竞争系统内置了一套自发的自控制机制。错误通常会被控制在有限的程度上,因为错误会被掌握更多信息的竞争者利用。

这种借助竞争性市场过程的知识搜寻系统,如我们在第8.1节中学到的,被赋予了一个名称,“通功易事”:买方和卖方之间发现有益想法的互动过程。18世纪的哲学家-经济学家,如亚当·弗格森和亚当·斯密,对这种系统及其创造知识和繁荣的能力有着很好的理解。他们还强调了竞争博弈规则的必要性。这类规则确保竞争性争胜一直是激烈的,并一次又一次地促使财产所有者用其资产应对竞争的挑战。屏蔽竞争的保护——如垄断、政治特权和关税——被经济学的这些奠基者们视为知识的搜寻和传播过程从而进步过程的重大障碍。

在经济学家们于一百年后作出“完备知识”的假设后,这里所阐述的竞争过程的这一精粹丧失殆尽。完备知识假设使经济学家得以构筑起新古典经济学精致、简练的比较静态模型①。涉及分散化知识搜寻活动的竞争现象是一种演化性过程,对它不可能靠对供给和需求的静态新古典分析来把握,因为新古典分析是以知识已知的假设为基础的。交易成本是知识不足的产物,如果我们不将竞争视为发现无人掌握的知识的过程,就不可能对交易成本概念和节约交易成本的制度进行有意义的分析。只有当我们在人类无知这个背景中看竞争,并视其为复杂的演化系统的组成部分,我们才能理解竞争所发挥的重要功能:用哈耶克的话讲就是,竞争是“对发现一类事实的过

① 对建立竞争过程模型的不同方法的讨论,请见 M. Addleson, “Competition”, in Boettke, 1994, 第96-102页; and Kirzner (1985)。

程，即只要不借助于竞争，这类事实就不会被任何人知晓，也绝不会得到利用"(Hayek, 1978, 第179页)。

因此，不能仅仅靠瞬间抓拍来描述竞争；例如，像新古典教课书那样，靠清点竞争者的数目，就说独家垄断(单一销售者)或寡头垄断(几个销售者)比原子式竞争(无数销售者)糟。比较静态经济学模型不适于捕捉竞争的精粹，它就像在两张静止的照片之间作比较一样：一张照片里，运动员还在起跑区内，另一张照片里，运动员已站在终点线上。实际上需要一整卷胶卷才能描述一次竞走或任何其他类竞争的全剧。

○ **关键概念**

市场是想购买的人和想出售的人碰头的地方，他们在交换其他产权中售出或购进产权。典型的情况是，供应者出售商品和服务以交换货币，而一般人则通过货币间接地交换商品和服务，这与人们从事易货交易时出现的直接交易截然不同。

竞争是市场中买方和卖方间相互交往的演化性过程：购买者们竞相获取有关的知识，这主要涉及去哪里购买、如何购买、什么新产品处于试验中，如何作成一笔有利的生意；销售者们则与供给密切替代品的其他供应者争胜，目的是利用新知识使自己在面对潜在购买者时占有优势地位。这种知识涉及产品变化和生产工艺，涉及组织、交流和销售方法，还涉及可能的交易伙伴。同时，在市场中还进行着买方与卖方之间的交易。这些交易传递着信息：交易是否有利可图(以及是否可能被仿效)或是否会造成亏损，这样就能通过寻找新的替代办法改正错误。实际的和潜在的交易会在市场的供求双方内部激发争胜。竞争的全过程会对寻找和试验有用知识的行为造成很强的激励。因为竞争者们冒险投入了自己的私人财产，并要对他们的

行动和错误负责。竞争的强度取决于市场中供求双方投入交易成本的倾向，以及保护竞争的制度。

通功易事(Catallaxis)概念源于希腊语的 Katallatein。它意味着相互交易并因此而化敌为友。它与相互交往和相互接纳相关，因而有别于强加于人。通功易事使人联想起各种发现新需求、新生产方法和新产品的过程。这种过程与"节约"(economizing)截然相反。节约是在既定需求、既定生产技术和既定产品类型的基础上谋求效用和利润的最大化。对经济增长来讲，重要的是社会的通功易事能力。路德维格·冯·米塞斯(1949, ch. xiv)在现代经济学中复活了这个概念。随着演化经济学的扩散，这个概念获得了越来越广泛的认可。

独家垄断是市场中的一种状态。这种市场里只有一个供应者。由于单一供应者不面临可能向买方提供更优替代品的其他供应者的争胜，垄断者就不必投入交易成本以寻找新知识，也不必提供更好、更便宜的产品。然而，实际上，只要市场未因政府干预而封闭，许多单一供应者仍会担心来自潜在替代品的竞争挑战。结果，他们会像竞争厂商那样行事，即搜寻信息以对抗外来者的潜在争夺。●

达摩*:非竞争原则

我们可通过参考与其相反的非竞争原则——不敏感，不努力获取优势和知识——来进一步揭示竞争概念。传统的印度教哲学中，非竞争被视为一种理想，达摩。这个词源于梵文词 dhar:承担，忍受，并

* Dharma，佛教术语，指法、说教、规范。——译者

常常被译为“不加思索地服从习俗、责任，养成宿命地接受现实的品德”。该概念常常被用于描述印度教徒顺从地接受其作为某一种姓成员的命运和不加思索地接受祖先的知识。达摩必然与“我能与众不同”的态度相反，后者显然属于西方和远东的个人主义，并具有怀疑主义好奇的态度。其行为服从达摩原则的人当然较易于被控制，但他们也很难去探索改善自己环境从而也改善他人环境的新途径或手段。对于通功易事性的或动态性的效率，对于人们发现和试验思想的能力，对于创造经济改良来讲，经济生活中的竞争态度是必需的（第二章；Cordato in Boettke, 1994, 第 131 – 136 页；Kirzner, 同前，第 103 – 110 页）。

在达摩原则下生活可能比在竞争支配下生活更舒服，因为人们不加思索地遵循已确立的规则，而不论其是否对他们构成实质性损害。他们无须承受知识搜寻上的交易成本。当既有制度控制着生活的所有细节时，信息成本和搜寻成本都会很低。权力等级制保持不变。达摩的信徒接受既存制度，不问其后果如何。这是一个保守的、不自由的社会和停滞经济的标志。经济增长和使冲突最小化的自由社会都需要不规律的制度创新：对旧规则的挑战和检验，以及从新环境出发对旧规则的再认可或调整。因此，竞争不仅要依赖既有规则（它们使人的相互交往可预见），而且还要依赖对规则的修改（在〔多数〕参与者觉得应该对环境作这样的调整时）。

查验品 – 体验品：谁承担交易成本？

为了减少买方的实际交易成本，包括减少他们的信息成本，需要经常性地调整市场制度。菲利普·纳尔逊（1970 年）在对“体验品”（experience goods）和“查验品”（search goods）作出区别时，举出了这

方面的一个重要实例。有些物品和服务的质量很容易靠购买前的查验来评估，如挂在架子上的服装和产品市场中的水果。购买者不费什么信息成本就能找到他所需要的质量（查验品）。但在许多场合，物品和服务的质量只能靠使用和消费它们的体验来确认(体验品)。当产品质量会变化时，体验品的购买者常常要在购买之前花费很高的信息成本以测度质量。这种体验品的部分例子有罐头水果、轿车、包费旅游(tourist packages)和心脏手术。

在购买者能轻易找到其所需质量（甚至还能享受四处逛商店之乐）的领域，由买方承担信息搜寻成本往往成为市场的惯例(Barzel, 1982)。但在体验品上，那样的成本通常会被转嫁给供方。供给者会发现，承担使质量标准化的成本(并将其并入产品的价格)并为购买者提供质量上的可靠保证是非常有益的。这方面的手段可以有广告宣传的商标名称、建立销售网或授予特许权等。为了能够表明其所售体验品的质量，供应者采用的一种方法是获取质量声誉。这是一项昂贵而费时的操作，但能为买方节约大量信息搜寻成本。所以，为了避免失望体验，消费者是愿意以高价的方式支付质量酬金的。消费者会假设，具有良好声誉的生产者和知名品牌的所有者销售伪劣产品是不合情理的，因为这会迅速地四处传扬并摧毁其好声誉的获益。即使买方对不同的产品质量具有主观偏好，许多技术的目的仍在于减少体验品购买者的信息搜寻成本，使这种成本标准化和平均化。一次包费旅游，对你来讲可能极富诱惑力，而我却可能会觉得乏味得要死！总的来讲，许多想要旅游的人都很不愿意花费较高的信息成本，他们因此便选择标准化的包费旅游。

供给者在减少体验品购买者交易成本上的另一种竞争方式是提供目录、免费样品或其他试验性的尝试。例如，夜总会可能向顾客提供前五分钟的免费服务，以及在你为所选的电视频道付费前让你先

免费看十分钟电影。

做生意的成本有时会根据竞争条件的变化而在买方和卖方之间转移。当销售者之间的争胜很激烈时，他们会投入更大的交易成本以确保能与买方敲定生意。当销售者变得稀缺时，购买者就会承担较多的交易成本。在买方市场变为卖方市场的过程中，市场权势的转移会在由谁承担多大份额的交易成本上表现出来。例如，我们可以在旅店市场中看到这样的变化：在旅游淡季，旅店的客房使用率很低，旅店就会作广告，举办专门的活动，免费提供整瓶的香槟，以推销自己的生意。而在旅游旺季，游客就必须四处打电话寻找旅店房间，并提前预约。同样，买卖双方承担交易成本的程度在商业周期的变动过程中也会有很大变化。实际上，经济高涨时期的许多赢利可能性都源于节约交易成本的生意，以及由于卖方市场占了上风而使顾客承担了交易成本。

在这一问题上应当指出的是，假设"完备知识"的新古典经济学家及其追随者们常常指责广告活动是对资本主义体制的滥用，并主张抑制广告开支。但是，如果一个人视竞争为知识搜寻过程，并承认，购买者不得不承担相当多的信息成本，因而他们是欢迎广告信息的，那么从这样的现实假设出发，他就会发现，做广告是有意义的。而且，那些建议抑制广告活动（而不是禁止欺诈和虚假的广告活动）的人实际上隐含地认为，有可能判定什么信息对买方是真正有用的。这完全忽略了所有感性认识和所有知识获取活动的主观本质。

○ **关键概念**

查验品是购买者易于用较少的信息成本在购买决策前弄清其（可变）质量的产品（例如，市场中的水果）。相反，**体验品**的质量只能

通过使用产品来衡量，即只能在购买之后来衡量。为了避免使购买者被迫承担较高的或者难以承受的信息成本，相互竞争的销售者会想出各种办法以提供事前的保证(如商标、卖方声誉、样品、利用中介人)。

买方市场的条件存在于销售者为寻找销售机会而激烈竞争从而议价地位较弱的时候。这表现为卖方要承担很大一部分交易成本。**卖方市场**是销售者拥有较强的议价地位并无须投入许多交易成本的市场，因为在那时，愿意承担这些成本以得到一笔生意的是购买者。从买方市场向卖方市场的转变最终会对一笔生意的赢利状况产生很大的影响。●

中 介

通过利用中介人的交易过程也能减少信息问题，尤其是减少体验品市场中的信息问题。购买者对中介人的了解要比他对生产者的了解更多。中介人要不断地与购买者做生意，并能就质量提供可信赖的担保(第7.4节)。例如，住房、二手车、马匹和旅游服务的市场就是这种情况。在那些市场里，中介代理人司空见惯。中介人在评估质量上经验丰富，且享有质量评估上的规模经济；如果他们放过了一件坏产品，还会损坏自己的声誉。一次性最终购买者知道这一点并因此而信任中介人的建议。中介人的生计取决于好的声誉。例如，我们在一家百货商店购物，是因为我们信任它的形象，并因为我们在那里买许多产品。我们避免生产商的直接推销，因为我们与生产商可能只打一次交道。

节约交易成本的其他中介方式是授予特许权和创立品牌。在这

两种场合，体验品购买者都愿意为获得一个已知中介的服务而支付较高的价格——即使产品实际上是由其不认识的人生产的，只要它带有中介人的批准印记。

中介人有助于买卖双方节约各自的交易成本。中介人的服务要耗费资源，但只有假设完备信息的人才会对中介人的收费忿忿不平。

在传统社会中，竞争极大地依赖于个人化的交易和信用，依赖人与人之间的个人纽带。这些特定个人之间存在着持续的经济关系，他们受益于这种不断持续的关系，因而愿意信守其契约承诺。这种个人化经济纽带靠个人友谊而增强，有时甚至是靠收养或婚姻而增强的。然而，当外在制度和由政府机构充当的第三方执行机制得到完善之后，陌生人之间的开放竞争和交易就成为可能。这是目前许多正强化市场经济制度的第三世界国家中所发生的事情：人们现在做生意时不再主要靠他们所认识的人，而是根据对方所提供的东西。

市场制度往往要靠企业家来发展。企业家使市场另一方的有效信息成本最小化。赢得竞争的供应者常常是那些专注于降低他们自己以及他们客户的交易成本的供应者，而不是专注与降低生产成本的供应者，尤其是在各种服务市场中(见参考资料)。

◇ **一项减少交易成本的创新：小额贷款金融**

在不发达国家中，许多人只要有机会得到资本和贷款，都会做小生意赚钱。然而，在一个制度不清晰的环境中评估信贷风险和管理执行机制的固定成本极高，它严重地限制了小额借贷者利用信贷的可能。因此，根据个人的情况，信贷只适用于具有良好声誉和巨额资产背景的人(个人化的信贷)。贫穷的小额借贷者只能求助于高利贷

主,他们要支付高得难以承受的利率。因为,制度匮乏导致了很高的贷款监督成本,并且在发生违约时强制执行的成本也极高。

这些问题被孟加拉国的格拉敏银行以一种意想不到的有效方式解决了。这家银行由一位受美国训练的经济学家,穆罕默德·尤努斯博士创立。他了解制度匮乏的情况并用下述方法来加以解决。小经营者和小商贩如果能找到一个五至十人的小组为其贷款申请提供担保,就能获得小额贷款。这使得他们能够启动各种小生意,例如,在一个村子里经营一部出租的移动电话。当借贷者小组中的第一个借款人按时归还了贷款,其他成员也就获得了借贷的资格。因此,风险评估的成本,以及强制执行的成本,不是由银行来承担,而是由借贷者小组来承担。小组成员们负责任地行事,因为他们自己在确立小组的借贷信誉上有着很强的自我利益。如果出现违约,就是整个小组的违约,他们将再也没有借贷信誉了。

组织借贷者小组还能促进重要的信息交换,并将一次性贷款契约转变为无限期的、不断进行的"游戏"(提供"人质")。借贷者们学习如何记账并如何按时偿还。在这样一种社区支持的环境中,人们学会了节俭。许多借贷者还变成了格拉敏银行的小股东。

格拉敏银行的坏账率非常低,绝大多数借贷者是妇女。这在穆斯林国家里是一种极不寻常的状况。建立借贷者小组降低了信息、监督和强制执行方面的成本,由此,在一个原有的少量创新企业已经失败的地方,格拉敏银行获得了成功。这是一个企业靠制度创新而兴旺发达的实例。◆

(来源:Fuglesang and Chandler, 1987)

另一方面,随着劳动分工不断发展并变得越来越复杂,会需要与之相适应的中介和新型中间人。这方面的一个例子是现代信用卡组

织。它允许购买者靠贷款购物，而无须先对商店建立信誉以便洽谈贷款条件。第二个例子是全球金融市场中金融中介的大规模崛起。在外部观察者看来，国际支付交易可能看上去相当地非个人化，但实际上这个扩大了的市场网络是由高度个人化的中介支撑着的。这种中介减少了风险和交易成本。国际支付依赖于一连串的中介环节，它们频繁地接触并相互为履约提供担保。

所以，一个个人化的微观关系世界是在竞争性市场的扩大秩序中繁荣起来的。因为单个商人通常都与他们所认识和信任的合伙人做生意，而这些合伙人在必要时也会以德报德。

8.2 从卖方角度看竞争

迄今我们就竞争和知识搜寻所阐述的论点适用于市场的双方，供方和需方。为了更具体地透视资本主义系统的运转状况，我们现在要转向物品和服务的供应者在迎合购买者上的争胜。

价格竞争和非价格竞争

供应者靠运用若干不同的手段来争夺购买者的注意：

(a) 价格变化(价格竞争)；

(b) 产品创新：抱着吸引更多忠诚——在价格上不敏感的——购买者的希望改良产品；为达到这个目的，供应者投入研究和开发成本；

(c) 为某一产品做广告(及创建品牌)是供应者为自己谋求市场地位的一种途径；这造成了交易成本；

(d) 销售组织：抱着打败其他供应者和吸引忠诚客户的希望发

展分销渠道(例如,新的后勤网络、批发站点、专有零售商店、邮寄定购商业),这也要耗费成本;

(e) 将融资支持延伸至购买者,例如,贷款或分期付款;

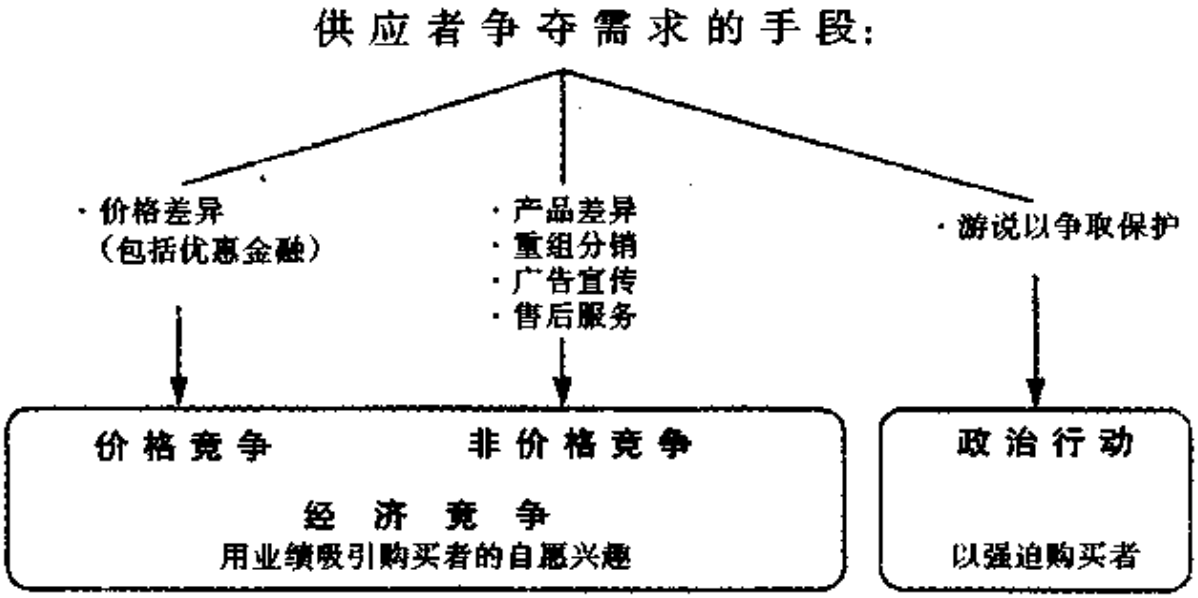
(f) 售后服务——如不断地就产品使用提供建议、保证迅速的修理和零配件供应——也有助于使购买者固守某一特殊的供应者,因为这会减少使用该产品时的信息成本和其他交易成本;技术复杂或难以使用、难以修理的产品和服务是许多现代市场的典型特征,对这样的产品来讲,售后服务成了一种非常重要的竞争工具;销售者方面的必要安排有可能极其昂贵,但销售者们仍抱着打败其他争胜销售者的希望而做出那样的安排;

(g) 销售者还会通过争取对竞争施加政治性限制的游说来谋求优势,这也要耗费资源,但从卖方的立场来看总体上是有利的。

从行为(a)到行为(f)属于经济性竞争,它们都是销售者为吸引自愿消费者的兴趣而付出的努力。在该分类中,我们区分了价格竞争(行为[a])和非价格竞争(行为[b]至行为[f],请见图 8.2)。与经济性竞争相反,在政界的游说(行为[g])寻求强制或限制买方的干预。在后一种情况下,供应者与政府主体串通,靠左右市场的外在制度来导入强制或限制因素,而不是在有益于市场另一方上展开竞争,以谋取经济优势。所以,经济竞争包含着供应者之间靠更佳表现吸引购买者的争胜。什么是好表现要由买方来判断。这样的安排符合买方的利益。游说是对政治偏袒和政治保护的竞争,它们允许供应方向购买方提供较少的选择①。

在多数市场中,少数几个相互认识的供应者为迎合购买者而竞

① 应顺便指出的是,多数新古典教科书都忽略了非价格竞争。这类竞争大都在多数复杂产品市场和服务市场中更显重要。标准教科书的分析还是基于市场供求双方之间不存在交易成本的假设而展开的。



说明:这里的定义着重于供应者争夺购买者的竞争。竞争也存在于争夺供应者的购买者之间,而这里的定义都可以在细节上作相应调整。

图 8.2 供应者的竞争手段

争。这样的市场比具有大量无名供应者的市场要常见得多(换言之,市场的常态是寡头竞争,而不是原子式竞争)。而且,现代许多工业品市场和服务市场的典型特征是体验品、无限期关系契约和熟识商务伙伴间的长期供求关系,而不是无名主体间的一次性购买。

每一个供应者通常都了解,潜在购买者对其供给价格的可能变化会作出什么样的反应,以及争胜者对价格变化作出反应的能力。根据过去的经验,一个供应者常常能猜测,如果价格有少许上升,对其产品的需求将下降多少,或者相反的关系会怎样。在寻找新供应者的成本不变时,购买者对小幅价格变动只会作出轻微的反应。但在对大幅度的价格变动作出反应时,供应者的预期销售量却会以大得不成比例的幅度变化。所以,客户忠诚一般是有限度的。因此,每个供应者都能享有一个"市场小生境"("market niche";用经济理论的术语来讲就是,一部分相对无价格弹性的需求)。每个销售者,在任何时候,都会在内心想象其需求曲线,这条需求曲线上具有"两个

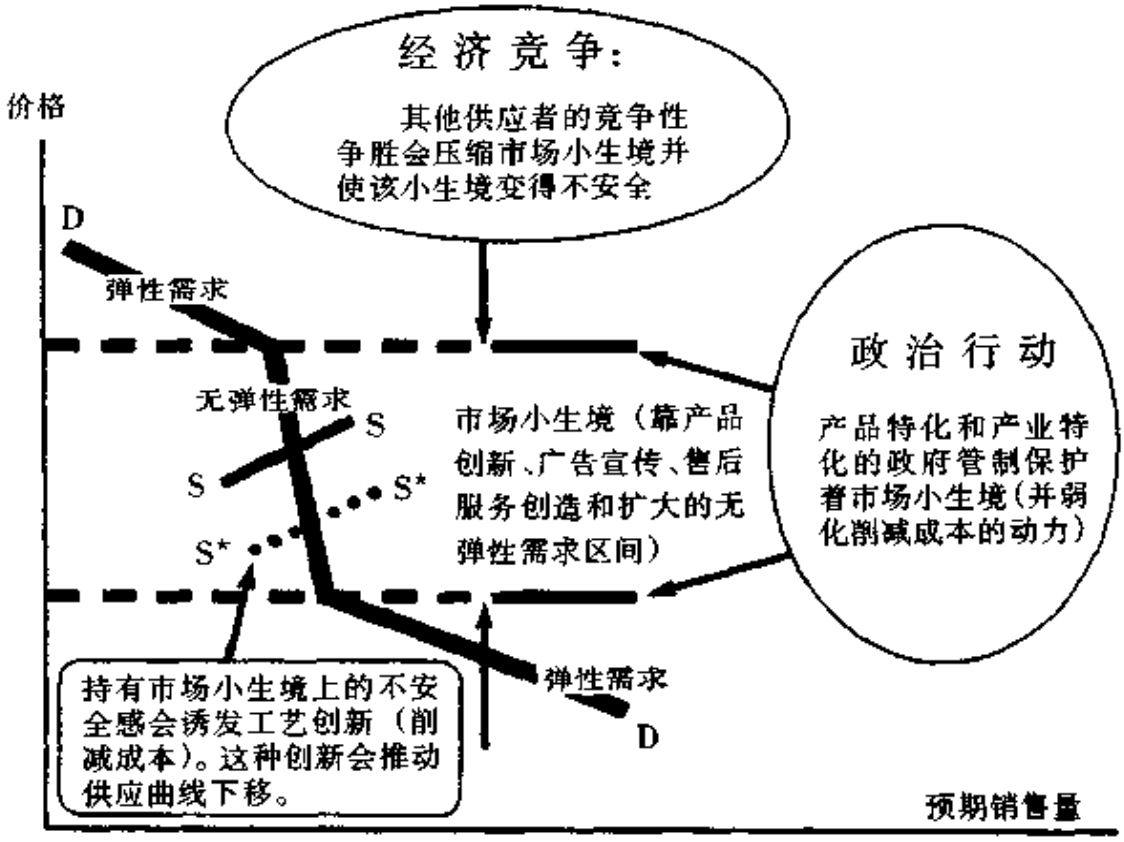


图 8.3 供应者的竞争地位：动态过程的一次定格

拐点"(Blandy *et al.*, 1985, 第 47－60 页; 图 8.2)。

竞争的供应者经营于其中的环境具有这样一些典型特征：处于复杂的动态变化之中，却只掌握有限的知识，并具有很大的固定成本。因此，他们更愿意在一个价格上升只会导致少量需求下降的市场小生境中经营。即使发生了成本的意外上升，并迫使供应者提高他们的销售价格，营业额也不会显著下降。这样，他们就无须将（可能是很高的）固定的一般管理费分摊于大大缩小了的销售量上去。毕竟，那样的话会显著抬高单位成本和价格，并使预期销售额进一步减少。所以，供应者极希望扩大和确保他们的市场小生境，并盘踞于其中。

市场小生境——购买者对某一供应者的限定偏好——是靠非价格竞争（上述行为〔b〕至行为〔f〕）手段培养起来的。供应者投入交易

成本以获取这样一种地位，但他们的争胜者也将凭借自己的知识和能力用同样的手段来最大限度地挤压第一供应者的市场小生境。这会引发长期的鏖战，并使供应者们对其市场小生境产生相当大的不安全感，结果会阻止他们投入新的交易成本。例如，如果一个轿车生产商靠导入一种很受欢迎的新车型（产品创新）而获得了相当巩固的市场小生境，那么其他竞争者决不会坐视不理，他们将顽强努力直至也能供应改良车型，即使这样做要使他们承受很高的搜寻成本也在所不辞。这也会挤压第一供应者的市场小生境（图 8.3）。因此，竞争就是一个不断持续的争胜过程，它施行着冷酷无情的约束，从不稍有松懈。在这一过程中，宝贵的新生产知识不断涌现，但这种努力是高代价的，它对于供应者来讲往往无轻松舒适可言。

非价格竞争的后果是为购买者创造出真正的价值。购买者欢迎产品变化或减少其交易成本的帮助。如果购买者对销售者的良好表现充满信心，就一定会纷至沓来，签订契约。

价格竞争和非价格竞争对所有竞争的生产者实施着一种冷酷无情的约束。只要买方保持敏感性，并愿意投入交易成本来发现有什么东西正在出售，什么能为他们提供最好的服务，竞争就会成为永不停歇的压力源，它驱使卖方去寻找知识和特性。如我们所见，这造成了各种各样的成本。竞争也会被供应者视为导致不利后果的原因。因此，完全可以理解，供应者常常自行组织起来靠私下协议减少他们的争胜，或谋求回避竞争压力的政治保护（寻租活动）。自古以来，这种情况就不仅出现于产品市场中，而且也出现于像劳力市场那样的生产要素市场中。一旦出现政治干预，买方必然得不到像过去那样多的选择。他们将从一开始就不能像过去供应者之间存在许多争胜时那样运用“退出选择”（互替性）。结果，卖方将面临较少的表现压力，并能节约用于争胜的交易成本。因此，如我们很快会看到的，寻

租活动对于创新和买方的经济福祉具有深远的恶劣影响。

产品创新和工艺创新

购买者改善其地位的竞争性尝试会驱使供应者进行产品创新。这样的创新常常是通过渐进的适应性步骤，发现更好的产品以替代其他供应者所提供的产品，但有时也要靠突变性的改进来实现产品创新。这些步骤构成了一个产业的演化，如飞机制造业从怀特兄弟的奇妙装置到现代喷气式客机的发展。购买者可能对新产品给予充分的评价，从而使创新供应者已投入的交易成本取得预期效果，这样供应者就能赢得一笔（可能是暂时的）“先驱者利润”（Schumpeter, 1961）。然而，这样的成功也常常躲开创新先驱者，使他们反而遭受亏损。大体上，富裕经济中每年面世的绝大多数新产品都无法赢得利润，也得不到产品创新的最终裁决者——购买者——的充分认可。因此，在被生产出来的一批产品和服务中，哪些能存活下来，最终要由买方来决定（“消费者主导”*）。但是，购买者并不是从无限多的可能性中作选择，他们只能从供应者认为有希望赢利从而肯标价出售的事物中进行选择。所以，是供应者之间的争胜和购买者的选择相互作用推动着产品创新。

竞争还推动着工艺创新。由于供应者所想象的市场小生境在广度和持久性上从来不会是完全清晰的，在任何情况下，它都要承接来自争胜者的动态挑战。所以，供应者面临着控制成本的持续压力（图

---

* 原文为“consumer sovereignty”，国内文献迄今惯于按字面直译为“消费者主权”，实际上并不很贴切。因为“主权”指的是权利，如国家主权。但这个概念与消费者的权利无关，而是指在竞争性市场中，买方的偏好和选择在交易活动中起主导作用，它是竞争性市场结构的一种功能或效果。Sovereignty 一词有“至上的权力”、“最高统治权”、“主宰”的意思，因此将这个词译为“消费者主宰”或“消费者主导”似更贴切。——译者

8.3)。他们将试用新的生产工艺,或找到更便宜的投入要素,调整组织安排:他们将从事工艺创新。换言之,对于使生产者始终处于"创造性不安"状态中来讲,购买者忠诚度的不稳定性和购买者自行从其他供应者处获取新供给的意愿是必不可少的条件。这种创造性不安促使供应者投入回报不确定的信息成本。

对未来销售和利润的不安感会诱导生产者控制成本,并控制组织成本。组织成本,如我们在第3.4节中看到的那样,在大公司里极易因代理人的机会主义而上升。竞争的约束性压力破坏市场小生境。也只有这样的压力才能调动生产者的各种能量去削减各种非必要的活动。没有供应者之间的争胜和活跃的购买者,要厂商长期注意监控其成本是根本不可能的。

在过去的二百年里,竞争性市场过程曾有力地推动了工艺创新和产品创新,并因此而提高了生产率和生活水平。实际上,它曾是有用知识的演变和经济进步的主要驱动力(Schumpeter, 1961; Clark, 1962; Hayek, 1978; 1988)。供应者的创新表现主要取决于购买者是否愿意和能够投入交易成本,因而,先驱者利润始终是一种暂时现象。

○ **关键概念**

供应者之间的争胜受价格竞争手段的引导,此外也受非价格竞争(产品差异、分销渠道的变化、广告宣传、售后服务)的引导。除了这些**经济性竞争**的形式,竞争者还可以结成联盟,为谋求政治干预而进行游说。这样的政治保护能使他们无需靠经济手段相互争胜(寻租活动)。

市场小生境是供应者头脑中的一种想象。他们预期,在这一市场范围内,围绕现行市场价格的微小价格变动都只会引起很小的

销售量变动，而如果价格大幅度变化的话，需求量则会发生大得不成比例的变化。它反映着购买者方面的有限知识和交易成本，而供应者之间的非价格争胜手段和政治干预手段都能增强市场小生境。

创新是新知识的实际运用，这些新知识源于产权的新组合，如创造出一种新产品或采用了一项新(降低成本)的生产工艺。冒险从事创新并将许多创新所必需的资源和创意组合起来的个人或团队被称为经济**企业家**。企业家精神追求用新的产权组合打破已有的限制，并探索和尝试从新资源中寻求新知识或迄今尚未被开发的已知知识。

产品创新是生产者的活动。他们改变已有的产品，或者推出全新的产品，以此作为保护市场小生境的手段，并希望由此获取先驱者利润。

工艺创新的起因是生产者感到其市场小生境的范围不稳固，并希望靠采用新的生产工艺来降低生产成本。产品创新和工艺创新在实践中往往是联系在一起的。

"先驱者利润"（约瑟夫·熊彼特）属于获得购买者认可的创新者。那时，购买者付给这类创新者的价格将超出创新的成本。先驱者利润大都是暂时的，因为成功的创新可能被模仿，也可能受到进一步创新的挑战。后一种挑战由竞争的供应者发起，目的在于争夺市场份额。而这样的创新大都又会触发实施进一步创新的努力，以期赚取新的、尽管仍然是暂时的先驱者利润。这使得动态的争胜过程长盛不衰，并推动创新性的知识探索和知识运用不断发展。●

分解观察:科学发现、发明和技术创新

市场参与者所寻找的知识可以由技术性知识构成。这类知识能被清晰地表述出来，并按一定的价值转让给他人（一项独立的发明）。这样的技术性知识有时可以从科学发现中派生出来。而科学发现是科学研究活动的成果。当人们检验科学发现的技术可行性，并由工程师和应用科学家将它们开发成实验模型时，我们称这类活动为“应用性研究和开发”。它所产生的结果是一项发明（一项如何利用或驾驭自然的具体创意）。但对社会成员而言,这样的发明并不必然是有用的。它们还必须经受商业可行性方面的试验，即验证它们是否能得到购买者的充分评价从而有利可图。与单纯确认技术上的可行性相比，这常常是一项更复杂得多的任务。一种产品或服务在商业上是否可行是要由企业家来判断的问题,即该产品是否售得动,以及应以什么价格销售。而企业家的预感是否正确，要在竞争过程中见分晓。

从科学发现到发明和创新的技术变迁是由“线性创新模型”来描述的。例如，核能技术和空间卫星技术的发展就遵循了这样一条路径。但是,这样产生的创新相对较少:更常见的是,创新源于对既有产品和概念的适应性开发,源于对市场需求所作猜测的反应,源于固定资产更新,源于对成功争胜者的仿效,即源于导致技术扩散的“反求工程”(reverse engineering)。创新往往是适应性的和零敲碎打的。我们也常能看到重要的突变性创新,但它们与科学无关。如19世纪由乔治·斯蒂芬森发明的铁路。斯蒂芬森是一个未受过正规教育的锅炉技师，他缺乏物理和机械方面的理论知识。就像其他一些与英国采煤业有联系的发明者一样，他将当时已经存在的蒸汽发动机装

在一辆木轮车上,并且为了不让这辆车陷人泥泞之中,他将它置于铁轨之上,随后又不断地改进这一新设计(Johnson, 1991, 第 580 – 583 页)。

因此,在资本主义制度中确保先进而高标准生活的知识往往不由重大的科学创意或技术创意构成,而是由散布、琐碎的知识构成的。这样的知识与各种因时间、地点而异的条件有关。如果供应者希望生产像优质铅笔或计算机软盘那样普通的东西,他们需要——除了对该产品的具体技术描述外——许多实践性的商业知识:如何获得原材料和电力供应,哪里最适合购买正好符合设计的零部件,质量和形状,如何培训生产所必需的技能或去哪里雇用熟练工人,如何组织分销系统的后勤保障,如何得知谁能最佳地帮助做广告以诱导潜在的购买者,如何为启动这项生产筹措资金,去哪里购买土地或厂房,如何将生产单位与运输和分销系统连接起来,如何建立信息交流网,如何建立营销和售后服务,以及其他许多专门的实践问题。这些问题相互交织在一起,企业家的任务就是调动必要的知识去解决其中的每一个问题。这些必要信息中,绝大多数要付出高昂代价才能得到,并常常要通过耗费时间和资源的试错过程来发现它们(Hayek, 1945; Rosenberg, 1988)。

创新型供应者在其知识搜寻中将受下列因素的影响:(a)已有制度有助于他们发现和验证新信息的程度;(b)与其他供应者的争胜强度;(c)潜在购买者的预期反应。激烈的竞争大都会诱发较多的创新。一旦供应者认为其市场小生境是安全的,其创新倾向就会丧失动能。因此,不同的制度系统在其创新能力上可以有天壤之别。尽管社会里总会有企业家存在,但制度既可能将他们的能量导向创新性的经济行为,也可能将他们的能量导入其他非生产性的去处,如导向军事、政治或体育方面的争胜(Baumol, 1990)。企业家式的人物有时

会向更易于运用其经济竞争知识的环境迁移。例如,落后地区,而更多的是发展中国家,常常会失去其最出色的技术创新者和经济创新者。因为,那里的制度框架不能为创新者提供必要的商务信心,而发达的市场经济则能做到这一点。

○ **关键概念**

科学发现是对自然运动的新认识。有时,这种新认识会引出发明,即,在如何以一种技术上可行的方式利用自然方面增添一些独立的知识。但是,只有当一项发明具有商业上(经济上)的可行性时,它才会被转化为一项创新。当一项发明能在实验室条件下行得通时,就证明了它的**技术可行性**。而**商业可行性**却要在市场中来验证。在市场里,要对照生产者的成本评估来自购买者的收益:该创新是否有利可图?

科学发现是科学研究的结晶,发明是技术开发的产物,创新是生产者利润核算的结果。从科学发现到发明再到创新的进步被称为"**线性创新模型**"。这方面的一个例子是从发现原子裂变到发明实验用核反应堆再到核电站创新的进步过程。更重要的是其他一些创新形式,尤其是对市场反馈的创造性反应和对成功争胜者的仿效。

当有人抱着占据更佳市场地位的希望模仿技术工艺和产品时,就发生了**技术扩散**。

企业家是对机会高度敏感的人。他们打破限制,发掘新知。更具体地讲,这个词涉及这样一种生产者,他们超越现有知识的框框,以新奇的方式组合生产要素(产权)。企业家会发现,他们开创着有足够购买者(用货币选票)批准的财产用途;然后,他们赢得了利润。他们也可能蒙受亏损;这会告诉他们,某一财产的运用没有从客户那里获得足够充分的认可。●

技术进步和组织进步的全景观察

技术变迁总是要求对整个经济系统实施组织变革和调整。例如,只有就一种新产品的生产和分销作出了必要的组织部署后,才可能销售该产品。必要的组织条件并不总是一清二楚的,组织变革甚至会造成比技术创新更高的交易成本。对新产品的需求是未知的,因为购买者不可能了解新产品;他们甚至没有发现新产品的兴趣。当用光将碳粒子固定于纸张表面以复制照片的技术被发明出来时,主要的任务就是劝诱潜在的购买者,使他们发现,自己需要复制照片(Mueller, 1996)。

如果一个经济中的卖方和买方都普遍高度敏感,并愿意为发现新机会而投入交易成本,整个市场系统就将是竞争性的。实际上,有些竞争性经营者的存在会为其他供应者的成功竞争创造出机会。这往往会增强其他市场中的竞争态度。创新性竞争企业在经济进步上导致"良性循环"的一个例子是19世纪的铁路建设热潮。具有企业家精神的机械工程师们克服了技术可行性上的障碍,制造出了更快、更可靠的铁路机车,但他们要依靠设计和铺设轨道的市政工程师,同时也为市政工程师们创造了机会。这两类工程师都要与钢铁生产商和银行家打交道。钢铁生产商和银行家们在彻底变革运输方式上做出了不可或缺的贡献。钢铁生产商那时已能在炼钢中采用酸性转炉法这种新技术,而银行家们则受益于富裕中产阶级的崛起。这些中产阶级急于为其资本找到新的投资机会。这又诱发了股份公司法方面的组织创新和金融业的组织变革。这些不同产业的企业家们彼此互动,由此,一大批竞争的供应者相互创造机会和技术上、商业上的解决方案。随着时间的推移,这一过程在降低运输成本的同时扩大了

市场。这在远至美国中西部的新小麦产区中诱发出大量的新活动，还创造出了阿尔卑斯山区的旅游业、加拿大和西伯利亚的开发。奥地利－美国经济学家约瑟夫·熊彼特（1883～1950年）分析过这种现象，并称其为“企业家的蜂拥而至”；企业家，通过他们的竞争性互动，相互创造出“从私人经济立场看来更为有利的新可能”（Schumpeter, 1961, 第214页）。一个类似的竞争过程目前正在一批计算机关联产业中展开：因为竞争中的制造商们已经压低了微型集成电路片的成本，提高了它们的质量，计算机装配厂商、软件开发商、电信公司、计算机技能教师、知识开发者、计算机图像艺术家、电子邮件营销商和能使其产品上网的远程教育专家，都在一系列动态的发展中相互作用。为了在商业上获得成功，他们都相互依赖这一群体中各方投入搜寻成本的意愿，都依赖在加入新领域上的创新企业家。他们还依赖渴望购买者在此过程中不断发现的迅速变化的需求。

出于同样的道理，竞争性的产品市场依赖于劳力和资本等要素市场中的竞争。反过来，如果用劳力和资本生产出来的产品被暴露于产品市场的竞争之中，那么要素市场就一定也是竞争性的。因此，竞争的经济效应取决于市场系统中所有因素之间的竞争性互动。只要制度不能遏制遵循“自己偷，也让别人偷”（rip off and let rip off）之类格言的机会主义，单个竞争者就极难成功。这一点突显出了一套连贯制度的重要性。那样的制度能促进知识搜寻，并减少商务伙伴间和政府方面发生机会主义的风险。

买方和卖方在对新创意作出反应上的相互作用常常能持续很长的时间。例如，欧洲中世纪的十字军成员——从许多思想中——带回了阿拉伯数字的知识，包括零的概念。这逐步使商人们能比较容易地计算资产、开支和收益，并促进了复式簿记的发展。而这又进一步

推动了大型商号的出现和欧洲远程贸易的重组，并对劳动分工产生了许许多多的影响。当然，要有益于这样一种历史发展顺序，还必须具备大量的其他条件，如复杂的知识交换网、各种物质资本和技术专长等。想起来很有趣的是，为什么火药的发明在中国只导致了爆竹和烟花的创新，而欧洲人，凭借其在战争和商业中的争胜传统，很快便将这项初始发明用于枪炮、采矿和筑路，并获得了更坚固的建筑材料——其中的每一项都开启了一个更长期的创新努力链条。

8.3 对经济竞争的各种限制

对竞争的各种私人限制

自由地运用产权会在交易过程中引发竞争。但这种运用有可能受到他人限制性商务惯例的阻碍。阻碍者们努力回避或缓和竞争压力。在经济主体能够施展经济权势或政治权势的场合，他们有可能运用这样的权势，靠制造人为障碍来保卫其市场小生境。这会强化他们控制缔约谈判的能力，并缓解其生活中必然带有的（成本控制方面）的不安感。一个恰当的实例就是组建卡特尔。这是卖方所达成的只按统一销售条件进行供应的协议。初看起来，这可被视为合法地运用了缔约自由权；但这样的卡特尔协议干扰买方的自由权。购买者自由选择销售者的权利会因卖方的联合行动而变得毫无意义。由于选择自由和缔约自由是一种值得支持和保护的特性，所以必须用禁止卡特尔的规则来否定卖方组织卡特尔的自由权。

对于经济增长、自由和抑制权势来讲，排除私人对竞争的限制是必不可少的。阻碍竞争的民间商务惯例可以源于商务活动的横向集中和纵向集中：收购先前的竞争对手（兼并），或者将供应商或客户并

入同一个商务组织。经验证据显示，被兼并的组织常会受到其内部组织成本不断上升的打击，其内部的规则协调会变得越来越困难，并且，大组织的适应能力会因内部管理工作的增加而下降。这可归咎于不受竞争约束的大组织中所出现的委托－代理问题。从这一角度来看，可以肯定，这完全适合于那些已通过合并使其这种行为的全部获益和成本都内部化了的组织。在有的情况下，很可能需要调查某一项企业并购是否侵犯了其他产权使用者自由缔约的自由。但这样的调查永远会面临严重的知识问题，还会面临创造法律定义的问题：什么规模的兼并要接受事前或事后的调查？

如我们已经提到的那样，对竞争的私人限制也可不源于竞争而源于厂商间合作的协议（串谋），还可源于有权势的厂商靠低价倾销击败争胜者从而将争胜者挤出市场的意图，源于这类厂商对争胜者或缔约伙伴采取强迫性或欺骗性措施的意愿。在这样的情形下，可能需要对竞争施加保护，首先是要靠规则来建立抵制强制和欺骗的惩罚措施。应当建立制度以裁定，哪些对竞争的私人限制是不能允许的，哪些行为可能意味着对市场权势的滥用因而需要经受仲裁。许多国家都在商务惯例法规方面制定了规则，并要求由专门的竞争管理机构来监督不恰当的市场权势。然而，这往往不能产生理想的结果。因为，这样的机构极易受到被监督厂商的控制，并且主持这类机构的人都会遇到难以克服的知识问题，以及在强制达到某种具体结果方面所固有的政策障碍。（对竞争政策的全面评价，请参阅 Armentano, 1991。）由权威机构监督竞争的另一种办法是简单规则。这种规则只是禁止私人对竞争施加限制，同时辅之以惩罚措施。可能有一些侵犯竞争的行为无法靠禁令来排除，对这类行为将由开放市场中的控制性戒律来解决，即由潜在的竞争来解决。这当然要求政府放弃所有人为封闭市场或偏袒市场中既有竞争者的行动。

市场中没有争胜的情况在经济学文献中早就占有一席之地，这就是“自然垄断”：在这种市场中，产权被归属于唯一的一笔资产，没有任何其他资产与其有密切的互替性。但这样的情形极其罕见，因为垄断者的潜在竞争对手将设法发现可与之密切互替的对象。在一个不断演化的世界中，如果“自然垄断者”获得了高额回报，争胜者就会在替代品上投入巨资。并且经验显示，没有什么自然垄断者能在不受政治当局保护的情况下持久存在(Friedman, 1991)。其中的一个原因是，独家垄断通常只存在于一个限定的地理区域之内，所以高额利润会吸引其他地区的竞争者。由于运输成本和通讯成本的长期下降，这样的外地争胜者已变得越来越常见。

对竞争的各种政治限制

私人产权的自由配置常常会受到政治干预的限制。如我们在本章开头所见到的，供应商或有组织的供应商利益集团，总是试图获取政治干预。这种干预会弱化对他们的竞争压力，能比经济竞争更长久地保护他们的市场小生境。这能使他们节省成本，因此值得付出代价来谋取政治偏袒(寻租活动)。政治代理人——常常因代理人机会主义而自愿地——通过管制市场和限制市场进入机会来作出响应。有一些这样的干预可能是合理的，因为它们强化着竞争中的知识创造能力。例如，当政府制定标准化度量衡时就是这样。但在多数场合，政府管制排除或阻碍了潜在的争胜者，增加了市场参与者的服从成本，限制了缔约自由。规定某种后果的特定规则，像管制那样，本身并不会成为问题。但这类规则的激增很快就会使多数企业家的认识能力不堪重负，从而阻碍知识的运用。

对于供应者来讲，政府对竞争行为的各种限制常常是对各种私

人限制的可喜替代(Stigler, 1971a)。供应商游说集团和政府代理人常称他们是在促进着某些有价值的健康或安全目标，或是收入再分配的手段。然而，在一个复杂的、开放的市场系统中，政府干预一般都会具有一些意料不到的不良后果，这完全是因为干预机构不可能遇见全部有关后果。我们只需回想一下最高房租和不对称契约条款的例子就可以了。人们设计这种管制措施是为了有益于低收入房客，但它们或迟或早阻碍了住房的建设并产生有害于房客的作用，尤其是有害于那些低收入房客。

关于有利于某些供应者的市场干预，有一个典型的、常被用到的例子，这就是关税。新关税的短期作用是提高进口货物的价格，从而减轻生产进口替代品的生产者所承受到的竞争压力。这是将众多分散的、无组织的购买者以及外国人的产权重新配置给少数有组织的国内生产者。常有人为关税辩护说，靠进口替代而提高的生产者赢利会增加投资，因而增加着国内产业的就业和收入；或者，它们为受冲击的产业"购买时间"以利调整，有助于保护就业岗位。然而，世界上关于进口替代的证据却肯定，这些好处，在最好的情况下，也都只是暂时的。从长期来看，市场干预创造出一个产业性和政治性的食利阶级，并削弱了有益于创新的竞争压力，从而避免这些产业的消亡，使它们继续作为高成本的、不思进取的落伍者而存在下去(Papageorgiou *et al.*, 1991)。

在选举制民主国家中，从事寻租的生产者有能力求助于政治家，因为政治家本身要为连任、对党的赞助或宣传而竞争(并且他们自己往往也充满着维护性本能)。所以，争胜性供应者们会对靠政治努力"强化"其市场小生境形成一种很强的需要(见参考资料)。当政府主体向生产者发放特许权或征收关税以阻止更多的争胜者进入市场时，会促使供应者中积极的经济争胜转变为卡特尔或垄断。

议员、官僚和其他政治主体有很强的动力来提供偏袒,保护委托人生产者集团。政治权势的掌握者们,通过立法、管制或通过司法裁决降低一市场中供应商之间的争胜强度,可以证明他们自己对于那个行业中的少数供应者和工人所具有的重要性。每个政治权势掌握者都能因此而获得相当的好处。政治企业家们借助政治权势对产权进行再分配,并追求由此而产生的回报。他们会自愿地作出响应,因为庇护人的身份增加了他们的"领地"和影响力(Stigler, 1971a)。所以,没有什么政治领袖会与"对所有人不偏不倚"的战略连姻,即都不会奉行对特定厂商或特定行业不加歧视的政策。

实施干预的政府官员和议员可以共享他们分配给受管制行业的利润(通过征收特许权费;政党经费赞助;政治支持或为退休官僚和政治家提供有利的企业职位;或者通过直接的贿赂)。

同一市场中的购买者成千上万,而有损竞争的干预对每个购买者的损害大都很小。结果,一项干预就可以在无人注意的情况下被付诸实施,或者即使有人注意到了,也不值得他自己为抵制它而劳神费力地进行游说。对于购买者来讲,不关注且不采取政治行动来反击供应者的院外集团和政治偏袒是完全合理的。毕竟,实施干预的固定政治交易成本大都很高。这就是为什么对竞争过程的政府干预一般都是以供应者为后盾,并有害于众多无组织的购买者。

所以,资本主义市场经济需要对谋求政治偏袒的竞争施加制度限制。这种限制应针对卖方,他们极想逃避严酷的经济竞争约束;这种限制还应针对政治主体,他们受益于竞选(Olson, 1965; Buchanan and Tullock, 1962; Tullock, 1967; Stigler, 1971a; Buchanan et al., 1980; Tollison, 1982)。

许多国家对私人自由配置产权还有另一种政治干预方式,即司法能动主义(judicial activism)。在有些国家中,法官的传统职能是根

据透明严谨的法律系统保护公民，但现在他们变成了法律新解释的积极提供者。这些新解释都以实现一些特定后果为目标，并常常着眼于有组织利益集团的立场。由于司法领域中存在着构造主义的嗜好并缺乏监督——如选举之于官员或必须筹集资金以贯彻决策结果的原则——在许多国家里，法官已经接管了修订法律的权力，并有权妨碍基于普适产权的自由竞争。于是，法庭变成了靠阴谋挫败经济竞争和从政治竞争中捞取好处的理想战场。在这样的环境中，使各项竞争原则和受保护的私人产权获得稳固、突出的法律地位就具有了不同寻常的重要性。

当控制外在制度框架的人与少数有影响力的供应者串通一气时，他们会将企业家对市场小生境的追求从积极的经济争胜和创新转变为寻租行为，他们会在行动上反对其为之充当代理人的公民—委托人。一旦规则不能防止政治的和官僚的操纵者进行干预，搜寻知识的执着性会衰减，创新的步伐将放慢。那时，商务活动中的成本控制就可能趋于松懈，而经济增长将减速。

因此，对于有用知识的增长——以及机会均等——来讲，重要的是，规则要能有效地促使议员、官僚和法官们维护有关竞争的宪法原则。因此，对竞争规则的保护应当是公共政策的核心任务之一。

◇ 说明寻租行为的两个历史实例

I

威廉·费尔贝恩，英格兰工业革命中最著名的技术先驱者之一，在其《对工程师的有用信息》(1860年)一书中叙述了他年轻时的事情，那时“工程师技工联合会”不让他享有进入其所选行业的合法资格：

"在我初到伦敦的那个时候，由于行业工会和行会的缘故，一个来自乡下的年轻人，无论想在哪方面取得成功，都会求告无门。我找工作并不难，但在我能够开始工作之前，必须先经受行业社团的折磨……〔在争取被接纳为行会成员上进行了徒劳的努力之后〕，我最终被告知，没有加入的资格，并让我到别处去寻找出路……〔有三个相互竞争的工会〕排斥所有不能坚持要求在伦敦和其他法团城镇中工作的人。所执行的法律是最具任意性的，它们由自行任命的官员团伙控制，这些人从不会忘记照顾他们自己的利益。"

费尔贝恩被迫转移，到一种革命性制钉机的都柏林发明者那里找工作："都柏林的制铁业被摧毁了……不是由于任何地方劣势，而仅仅是由于那里的行业工会的工匠们所执行的禁止性管制"(Johnson, 1991, 第 57 - 64 页)。

Ⅱ

这是一个早期例子，它发生于拿破仑战争后的英国。一个有组织集团最初获得的特权导致越来越多的寻租活动，包括依靠暴力手段的寻租活动：

行业工会在英国由来已久。1824 年，通过议会的若干法案，行业工会获得了一些专有的特权。在这项立法之前，根据不成文法和专门的成文法中关于共谋的规定，鼓动工人罢工是要受处罚的。而现在，工会被合法化并获得了一项特权——不履行合同的权利——其他任何人都没有的权利……这两项法案在议会中几乎无争议地获得了通过，其总的设想是，这些法案将有助于创造产业和平。

从未有一个错觉比这个设想更缺乏根据的了。撤销法律处

罚的后果是产生了第一次有组织罢工的浪潮……〔在1825年〕，发生了苏格兰纺织工人、兰开夏纺织品工人和……煤田矿工的罢工……〔有一次罢工〕阻挠了伦敦的远洋运输——这是那个港口自罗马时代以来从未发生过的事情……

而且，现代行业工联主义（modern trade unionism）中一些最具破坏性和威胁性的方面，在最糟时，会直接表现出来……它对下列限制性措施有着广泛的需要：导入封闭式或工会式企业（closed or union shop*），对进入行业的新人尤其是对学徒施加限制，对采用新机器施加限制，解雇不受欢迎（有效率）的工头，以及对征募新劳动者的各种限制。简言之，绝大多数工会立即开出了长长的要求清单，其中的每一项要求大都会降低生产率，提高制造商的成本，或限制雇主经营其业务的权利。而所有的要求都以罢工威胁为后盾。

尤其令人心惊的是，支持这些需求的是工会领导人那粗野和常常是蛮横的努力，以及不问其工友是否喜欢而一味对他们进行强制的好斗分子。新的工会规则，现在是合法的，不仅强制实施了一大堆限制性做法，而且还设立了入会费（这是对工资的强制性征收），还有跨工会行动（inter-union action），或现在被称为二级联合抵制（secondary boycotts）的做法……“设立纠察线”的新活动，常常是暴力性的，始于工作场所之外……发生了大量的恐怖行为，……一个工会通过了一项对四个人的死刑判决……，其中一人实际上是被谋杀的。（出处同上，第868－869页）◆

---

* 只雇用工会会员的工厂或受雇工人须限期加入工会的工厂。——译者

8.4 竞争系统

竞争经济的创益

超越单个市场，考察竞争在产权运用上更广泛的社会获益是很有益处的。

从总体上来讲，整个经济系统具有高度竞争性对共同体具有若干重要的益处：

(a) 如我们现在所知道的，激烈的争胜会鼓励人们投入信息成本，并推动人们去发现有价值的知识，从而推动整个经济的增长。所以，在需求、技术机会、资源供给、收入水平或其他环境等方面发生不可避免的转变、需要通过结构变革来作出响应时，竞争性经济一般都能很好地适应。竞争性经济具有对变化了的条件作出灵活反应的特征，这包括生产要素的所有者对相对价格的变化所具有的高度敏感性，即高度的要素流动性。市场争胜者不断地在他们过去一直在做的事情中探索变异，而交易伙伴则选择他们所喜好的东西。成功的东西会被扩大，而失败的东西会使人们知道对它的喜好已不再存续或已发生了变化，从而使错误得以矫正。最终的结构变化将迫使一些市场参与者降低他们的预期：他们的技能可能再也无人需要，他们要承担资本损失，或者他们拥有的技术可能变得一钱不值。然而，竞争性的、灵活的和快速增长的经济向资源所有者提供着新的机会。例如，如果增长很快，而劳力市场是自由的，就可能有很多劳力得到雇用。那时，失业的单个劳动者就更有机会很快找到新的工作。相反，非竞争性经济中，价格僵化，要素流动性差，往往增长缓慢，这样，失业的人往往因结构调整而程度不同地长期没有工作。而这样的经

历往往又会激发对结构变革的更广泛抵制。

(b) 强竞争系统的另一个重要获益是抑制经济权势。垄断和市场小生境都是暂时的和有限度，因而产权不会过分集中。竞争一次又一次地向财产所有者发起挑战，审视 (validate) 其资产的合理性，并寻找新的方式来测验这些资产在市场另一方(显露出来的偏好)的眼中是否仍有价值。当争胜者力求发现新的替代方法以便从市场另一方吸引契约时，老的产权会丧失其市场价值——约瑟夫·熊彼特恰当地称其为"创造性破坏"——而其他财产的价值则可能上升。这是一局演化性博弈，在这一过程中，没有一种社会地位或经济地位是神圣不可侵犯的，它们全都面临着无休止的挑战。

(c)高强度竞争的另一种获益与收入分配有关。在竞争性经济系统中，收入分配大都处于不断的变动之中。财产所有者的先驱者利润和劳动者的收入随市场运气的变化而涨落。在发达市场经济中所看到的真正持久的收入和财产差异通常与政治干预和反竞争性的管制有很大关系(Friedman, 1962, 第 119 - 132 页)。例如，对劳力市场的限制和对房租的控制常常固化了意外的不平等，这又是随后的政府再分配政策所试图加以缓解的东西。在这方面值得注意的是，若干最具竞争性的东亚新兴工业社会——如台湾——也具有很平等的收入分配，尽管它们中无一实施过具有再分配性质的福利政策(Riedel, 1988, 第 18 - 21 页)。

(d)在更广的社会层面上，经济性竞争确保产业权势的经纪人在用其财富收买过多政治影响力上谨慎行事。只要经济性竞争生机勃勃，广被天下，"垄断资本主义"就无从得逞。由此，普通公民也就更有可能避免有意识的政治歧视(Friedman, 1962, 第 119 - 132 页)。

(e)竞争性经济的更深影响是，市场供求双方都能选择与之缔约的人。他们还能从先前的契约约束和受有权势对手剥削的情境中

“退出”。这不仅抑制权势，还能促进总体上的自由。当人们能自由选择时，私人自主权就会有效能。

(f)与最后一点密切相关，当存在“退出选择”(exit option)时，买卖双方之间不可避免的冲突会变得不具危险性。竞争性经济中的冲突大都被以分散化的、匿名的方式来处理。人们接受变化了的市场价格并适应它们。相反，在非竞争性系统中，常常会使冲突积累起来并导致对抗性地诉诸“投诉选择”(voice option)。那时，冲突被政治企业家们情绪化和政治化。政治企业家们希望将冲突的各方召集于他们的旗帜之下。从这个角度来看，经济性竞争往往粉碎和消解无法避免的经济冲突和社会冲突，并由此促进着社会的和平和安定。

(g)最后但不是最不重要的，竞争性经济还常常能更好地吸收外部冲击，并靠自发、灵活的价格和数量反应使商业周期变得平稳。如果货币政策的执行是稳定的，可预期的，它们大都会遇到竞争系统中更强的稳定化反应。而由僵化的独家垄断或寡头垄断支配的经济系统则可能要靠大剂量的选择性反周期政策来矫正景气—萧条循环。在工资和工作惯例缺乏灵活性的地方，周期性的需求波动会表现为很大的利润波动。这可能进一步诱发投资的不稳定波动。相反，劳力市场中灵活的工资和竞争性的工作惯例会起到缓冲器的作用，防止累积起的不稳定。有的人可能会争辩说，劳动者不应充当缓冲器。然而，也可以问一下，对于工人来讲，更大的职业安全感和就业稳定难道不比固定工资更有价值吗？这些考虑也可以被进一步一般化：竞争市场有助于整体的自发性自我稳定，并因此而有益于经济安全。

自主地、竞争性地运用产权:一项宪法原则

竞争性地运用产权所具有的这些优点——都属于可被称为“资本主义宪章”的东西——很容易被政治争胜所驱动的政治行动所削弱。因此,理想的情况是保护在竞争中对产权的自由运用,并赋予这种保护以很高的道德价值。维护产权和自由缔约应被提升为具有崇高宪法地位的原则,成为统率一切的普适制度。它们左右着低层次规则的制定和贯彻,不可能被简单的法庭判决、简单的议会多数或针对特定案件诉讼的行政裁决所推翻。如果竞争性经济中的基本制度享有高度的法律保护,就能在自控制和自组织的经济系统中建立起信任。在这种系统中,政治干预很少被用到,普通公民能安居乐业。

在第10章里,当我们讨论公共政策的内容和形式时,我们还会回到这个问题上来。但看来必须先转入有关商务企业一类经济组织的问题上去。

复 习 题

- 请说明一般意义上的竞争和具有特殊意义的经济性竞争。
- 卖方中的争胜以什么方式有益于买方?
- 价格竞争与非价格竞争的差异是什么?
- 试着从你所选的标准一年级经济学教课书里找出关于“竞争”的定义。这个定义与本章所阐述的竞争观是否相符?
- 从哪些方面来讲,愿意投入交易成本的买方对于竞争的活跃和有效是必不可少的?
- 你在哪些方面像市场中的购买者那样为食物而竞争?谁是你

的争胜者?

• 商务企业在非价格竞争中通常使用什么手段?

• 为了使自己在吸引购买者方面占有优势地位，商品销售者要投入哪些交易成本?

• 在一个社会中，卖方中的积极争胜如何影响下列两种态度在社会中的流行:(a)有限理性;(b)创造性的企业家式理性? 请用一种外行也能理解的语言确切地表达你的回答。

• 请定义"创新"是指什么。什么是"商业可行性试验"的准则?

• "先驱者利润"是指什么? 为什么只要不存在凭借政治干预的保护,先驱者利润只能是暂时的?

• 请思考一下，自一百多年前第一辆突突作响的汽车出现在欧洲和美洲的道路上以来,汽车方面的技术进步,并说明在这一时期内推动竞争过程和创新过程的制度。

• 你能猜测在中央计划经济中轿车工业所取得的技术进步要小许多的原因吗?

• "工艺创新"和"产品创新"的区别是什么?

• 在你的国家里,政治干预对一个具体市场有什么影响?政治能动主义(political activism)通过哪些方式塑造着一个共同体的制度?而这又是如何影响经济增长的?

• 课文中用两个例子(铁路建设热潮和计算机通讯革命)说明，若干产业的竞争性生产者集群通过相互的、响应式的互动将他们自己推向商业成功。你能在这两个例子之外再想出一些历史上的类似例子来吗?

• 请列出竞争性经济的各种社会获益。你还能想出它的弊端吗? 在使经济具有竞争性方面，你个人如何看待其获益和成本间的平衡?

8.4 竞争系统

- 在哪些方面,竞争抑制着权势?这又是如何与个人自由的基本价值相联系的?

第9章　经济组织

团队、企业和其他经济组织主要是为了节约频繁或有风险的市场交易的成本而创造出来的。对于这样一种可能会使人感到惊讶的重要见解，读者们将变得熟悉起来。为了节省这样的交易成本，人们将生产要素投入存续期不等的、合作性的、以目的为导向的安排。这样的安排被称为组织。

一个企业应内部经营（a operation in－house），并使这种经营处于企业组织的控制之下，还是应在市场中实施转包，决定性的因素是下列两者之间的比率：(a)公司内部协调过程的组织成本；(b)通过市场购买必需投入的交易成本。在市场运作不良和代价很高——或在像社会主义国家那样市场完全不起作用——的地方，会出现将尽可能多的活动整合进组织的倾向。在市场经济中，近几十年来在计算、通讯和制度设计上的进步已导致了专业化的水平不断提高（放权、分包和网络化）。

当人们在无期限的、未完备界定的关系性协议的基础上进行合作时，会出现一些特殊的问题。特定资产的所有者，如大宗资本的所有者，经常会担心受互补性生产要素所有者的“要挟”，如受重要物质投入所有者的要挟，或受熟练劳力所有者的要挟。

许多现代组织，如股份公司，是由代理人——而不是由作为委托人的资本所有者——来管理的。这导致了“委托－代理问题”，即代理人可能不按委托人利益行事的危险。但这个问

题并未泛滥成灾。对它的遏制源于公司控管体制（corporate governance*）中的内部规则、外部法律和规章以及——非常重要——与产品、资本、经理相关的有效市场。这些市场包围着资本主义经济中的公司组织。我们还将看到私人经济组织的其他形式——例如，俱乐部、互助社团、家族公司和股份公司，它们在按所有者利益有效运行上具有不同的可能性，因为它们具有不同的激励结构，采用不同的惩戒措施。

太上，不知有之；……。悠兮其贵言。功成事遂，百姓皆谓："我自然"。

（老子：《道德经》，公元前六世纪**）

在钱财的处理上，……股份公司的董事为他人尽力，而私人合伙公司的合伙人，则纯是为自己打算。所以，要想股份公司的董事们监视钱财用途，像私人合伙公司的合伙人那样用意周到，那是很难做到的。有如富家管事一样，他们往往设想，着意小节，殊非主人的光荣，一切小的计算，因此就抛置不顾了。这样，疏忽和浪费，常为股份公司业务经营上多少难免的弊窦。

（亚当·斯密：《国富论》，〔1776年〕，1931年，第229页***）

---

* "Corporate Governance"目前被普遍中译为"公司治理结构"，实在是一种相当生硬的处理。首先，Governance是指控制和管理，与"治理"一词的本义相去甚远。中文里的"治理"是一种自上而下的单向过程，如"治理国家"、"治理脏乱差"、"治理整顿"等等。而制度经济学文献中的Governance往往是指双向的、相互的控制关系或制度结构。如O. 威廉姆森在分析长期交易关系中的"人质"机制时就有governance structures一说（O. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985）。其次，Corporate Governance主要是指现代公司制企业在领导、管理、激励、约束方面的制度和原则。它涉及公司所有利益相关者之间在责、权、利上的划分和相互制衡，而不是一种单向的、自上而下的统治与被统治关系。所以，将这个词译成"公司控管"或"公司控管体制"似更贴近其本意。——译者

** 陈鼓应著：《老子注译及评介》，中华书局，1984年，十七章，第130页。——译者

*** 郭大力、王亚南中译本，商务印书馆，1997年，下册，第303页。——译者

在现代企业中，我们已经看到，个人淹没于组织之中，那些碰巧控制了组织的个人所掌握的权力增长到了异乎寻常的程度。

（伍德罗·威尔逊，1910年8月31日）

在一定程度上，每个组织还必须依靠规则，而不仅仅是依靠具体的命令……运用任何个人都无法完全拥有的知识是可能的，……〔一个〕组织将通过命令来决定由每个成员执行的职能、要达到的目标及某些需要采用的方法原则，而将细节留给个人，由个人靠他们各自的知识和技能来做决策。

（弗里德里希·哈耶克：《规则与秩序》，1973年，第48－49页）

9.1 经济组织：定义和目标

到现在，读者可能形成了这样一种印象，我们过分地着重于在市场中基于自己拥有的一切条件、靠竞争独立地追求其经济利益和其他利益的个人。但是，毫无疑问，个人往往是在组织中合作，并将他们拥有的产权交由组织中的一个或几个领导人来控制。这种组织的基础具有不同程度的持久性。事实上，组织常常向人这种“社会动物”提供属于其伙伴的公司这样一种激励。各种组织，像家族企业或大型公司，为个人提供一种社会框架。在其中，个人能成功发展，并由别人来肯定自己的思想和行为。

所以，生产我们的生存必需品的大量劳动分工总是发生于能较持久的组织关系之中，像家族群体、部落、合资企业，或者商务性的合伙公司和团队。在这些组织中，各种生产活动和报酬都至少要部分地受到领导人的协调。这类领导人自上而下地发布命令，实施控制。看来，与狩猎群体中经济生活的层级组织和家庭、部落中的合作相比，通过各种市场交易协调劳动分工的自发方式显然是人类历史上

一项晚得多的创新。只有当技术达到了一个相当复杂的阶段、参与劳动分工的人数很多时,市场交易才会被发明出来,补充了人类协作上的组织方式。那时,就会需要被哈耶克称为“扩展秩序”的社会结构,这种秩序存在于市场之中,并受普适性法治的控制。如我们所指出的,与自给自足的组织相比,这种扩展秩序可以导致更复杂得多的劳动分工和更高的生活水平。但这既不意味着有组织的协作不会在许多环境中显得高度有效,也不意味着市场中的竞争者不会被组织进各种团队中去。常识(和博弈论)证明,合作在进行协调的人中往往是互利的;事实上,与争胜相比,合作常常为参与者们创造出更多的可取结果来(Axelrod, 1984; North, 1990,第12-16页; 第5.1节)。

组织的定义

我们将组织定义为存续期不同的计划安排,其作用是聚合生产资源以追求一个或数个共同的目标。这些资源要在某种层级秩序中受到各种制度和命令的混合协调。组织的运营状况要受到监控,以看其是否未达到预期目标。各种组织都基于一组规则,一套或源于自愿契约或源于政治权威的章程(Vanberg, 1992)。私人自愿组织的例子有合作社、俱乐部和商务企业。靠政治权威创建一个组织的例子是政府行政机构。在多数共同体内,组织都有权作为独立单位而合法行动(法人行为者);它们能根据自己的利益签署契约(企业〔firms〕:源于firma,拉丁文里的签名)。组织通常包含着复杂的互动关系,它们不能被完全列举出来,也不能加以充分地协商(关系性契约)。

如果仅仅将资源归集在一起,但财产所有者却保留完全独立的处置权,不服从任何指令,那么即使所有的资源所有者都具有一种共同利益,也不可能构成一个组织。例如,在一场足球赛中聚集起来的

观众,都抱着观赏的目的而来,但他们并不构成一个组织。只有当经济主体将他们的某些资源聚合在一起,放弃其独立运用这些资源的部分权利时,他们才形成了一个组织。这个组织变成了一个"集体行动者"(Coleman, 1990)。例如,如果某些观众组成一个俱乐部,允许进行会员捐助,并使他们自己服从由俱乐部委员会监督的共同规则,那么就形成了一个组织。在这一章里,我们将只探讨以自愿的契约承诺为基础的私人经济组织,而将政治组织留给下一章。经济组织的作用是为达到一个物质目标而动员和利用资源。组织使单个合作者能够将他们所拥有的生产要素结合起来,并在一个有序的、可预见的环境中共同运用这些资源。组织创造了一种环境,使个人能在其中与他人密切互动,并节约信息搜寻成本和协作成本。个人对组织中的其他成员和个人置身于其中的层级性秩序一清二楚,就像他们熟悉组织的许多内部规则和常规一样。组织领导的部分任务是通过设计和实现计划、使各种合作者了解自己在计划中的作用以减少对信息的需要,以及培育可言传制度和非可言传制度以驾驭组织成员的互动关系。

外部竞争会迫使有组织的团队适应外部的变化和挑战,所以只要有组织的团队暴露于外部竞争之下,组织秩序就不可能僵化,也不可能变成利用新机会的障碍(第 8.1 节)。因此,可以将经济组织视为社会性安排,它促进着信息流动,有助于获取、验证和利用知识,满足着社会激励和社会交往方面的各种欲望。

○ **关键概念**

组织在第二章里被定义为对生产资源所作出的有目的的较持久安排。它们在一定程度上是在一个层级秩序中由一个(或几个)领导人来协调的。通常,这样的关系和责任得不到完全的界定。

9.1 经济组织:定义和目标

经济组织可以是，例如，生产企业。它们以追求赢利性为其目标，并运行于投入市场和产出市场之间。它们需要通过契约与不属于组织的人们进行自愿合作。**政治组织**因政治意愿而建立，但后来就可能强迫别人与它们交往。●

经济组织有多种形式。可能，最著名的例子就是合股企业(incorporated firm)。在当代，这种企业大都是一个完全可存续的安排。它们追求一个无限期的目标，如牟取利润。不过，临时性经济组织也相当普遍。例如，可以为建造一座桥梁或开发一片土地这类单一目的而组建临时性经济组织，在完成任务之后，它们就会被解散。还有一些无限期的、自愿经济组织的形式，如家族企业、行业协会、俱乐部、合作社、工会、托拉斯、共益社团。它们的共同点是为追求一个共同的目标而将一些资源结合在一起，并自己为自己建立了一些规章结构，如就主席和秘书的职责作出规定的条例。

就任何经济组织来讲，具有决定意义的问题都是：谁享有最终利润(residual profit)或承担可能的亏损？如果拥有一个组织的合伙人不止一个，该如何分配利润或亏损？随之而来的问题是：谁控制组织的短期经营和长期经营？如果所有权和管理控制是分离的，所有者如何控制经营者？

为了解决自愿经济联合体中的这些问题，已出现了多种多样的法定企业形态。在业主经营的企业和合伙制企业中，所有者可以承担全部的、无限制的债务责任。而另一种方式则是，根据章程，将因契约义务而承担的债务责任限定于组织所拥有的资本（有限责任公司）。有些经济组织可以是非赢利性的，它们通过较低的价格、额外的服务或为其所用的生产要素支付较高的酬金，将可能产生的盈余释放掉。另一些组织则聚合起众多参与者的有限资源以谋求一种共

同的财务目标，如抵御特定风险的保险，或联合储蓄和联合投资（互助社团、华人共同体中的 kongxi 社团、托拉斯）。还有一些组织不仅聚合资本，而且还要聚合所有者在劳力、知识和土地方面的权利，以便实现一个专门的目标（合作社）。有些组织是根据传统的和民间的法律建立起来的；而另一些组织则要受专项成文法的严格管制并由政府机构对其进行正式监控。

交易成本与组织

可以想象，生产者可以在市场中购买他所需要的全部投入。从理论上讲，每一天的劳动力都可以在劳力市场上雇到，所有的资本都能定期地借到，每一批投入要素都能单独购进，而所有的产品都能在公开市场上标价和出售。但是——如罗纳德·科斯（〔1937 年〕1952 年）在 1930 年代所发现的那样（见第 7.4 节）——这样一种调度生产资源的方法将造成极高的交易成本。绝对依赖一次性契约会造成巨大的信息成本；在每一笔交易中，都必须就新契约进行谈判，并监督和执行新契约。这就是为什么重复性生产活动通常都是在被称为企业的组织内部得到协调的原因：资源的所有者们缔结关系性契约，将他们的资源按不同的持续时间结合起来，并经营它们，以追求一个（或若干）共同的目标。这种持续时间不等的安排创造出一种“持久的产权联盟”。它可能会减少个人在每一时点上处置其产权的自由，但因为对组织的承诺降低了协调成本，它们提高了产权的价值①。所以，试图享有完全的独立和自由，不作任何承诺，往往会在实现个人

① 与之对应的问题是市场何以存在。对这一问题的回答可以是，随着组织规模的增大，协调任务将愈益复杂化。组织成本的指数式增长会为组织增大划出一条界线，并让市场来发挥作用。

目标和个人收入的效能方面受损(Milgrom and Roberts, 1992)。

资产专用性

奥利弗·威廉姆森(1985年)使人们注意到了与企业存在有关的一个方面:资本、知识和其他资源的所有者常常因技术上的原因,被迫不可逆转地、长期地使他们的资源固着于一种特定形态上(资产专用性)。例如,货币资本的所有者将其资产固着于特定的资本物品上,就像黏土被烧制成器皿后就"固定"于一个不变的形态上一样。公司的所有者们,在将其资本投于建筑和设备上之后,就不可能轻易地将这些投资再转移出来。他们还获得了宝贵的特化知识,这些知识只有在他们继续从事特定经营时才能被用上(人力资本专用性)。如果这样的专用资产能在一个很长的时期内不受干扰地运营,这些投资就一定会带来预期的回报。然而,其他互补资源的所有者们,如熟练劳动者,却可能想通过对经营的"要挟"和勒索较高报酬的方式来利用资本所有者和特定知识拥有者的这种不灵活性。这是人们拥有权势和利用权势的一种情况,因为他们的对手没有替代或回避的余地(退出,见第5.4节)。只要这样的权势群横行无忌,不能由内在规则和外在规则予以有效排除,就会产生将互补资源的所有者结合进一个组织之中的动机。在许多场合,这种结合甚至是进行专项投资的前提条件。例如,要是资本所有者能够切实地对电力和原料来源实施直接的组织控制,从而保障所需要的投入流,他们肯定会对炼铝厂或钢铁厂进行投资。在这样的场合,将产权都结合进一个组织之中的目的在于回避风险,换言之,是希望建立一种较可靠的、有组织的秩序,从而减少不确定性,节约信息成本。

分析资产专用性的必要性可根据三个相互关联的条件推出

(Williamson, 1985)：

(a)人只具备有限的信息、有限的渴望，从而最终要靠有限理性来行动；

(b)如果没有制度的阻拦，人都是机会主义的；

(c)有些人持有的资产明显属于专用资产。

在这些条件下，关系性契约所定内容中的漏洞有可能被机会主义的个人所利用，从而损害专用资产所有者的利益，而后者没有其他适用的、有收益的替代办法来改变其资产的用途。

要检验这些假设是否永远适用，还有赖于更广的社会环境和传统。通常，机会主义主要靠外在制度(法规)和共同体的内在制度(道德、习俗)来抑制。在许多共同体内，相互交往的人们着眼于长远，不玩弄机会主义的终局博弈。他们懂得，自己的成功有赖于相互的、不间断的、受规则约束的相互交往，以及信任和良好的信义(Flew in Radnitzky, 1997, 第 107 - 124 页)。然而，在比较把投入供应整合进自己组织的做法与在市场中采购投入的做法时，人们并不清楚，组织的领导人是否永远能预见到未来在市场中购买投入的代价和获益。永恒存在的知识问题使这样一种评估变得棘手，因为由于技术和制度的演化，成本水平是不断变动的。

因此，威廉姆森模型就公共政策的实施所导出的结论——即，为整体效率计，应允许纵向一体化——看来缺乏扎实的基础。这完全是因为我们懂得，另一种安排的总效应永远也无从知晓①。

○ 关键概念

资本形成上的灰泥 - 黏土概念是指这样一个事实：人们储存能

① 我们将这些观点归功于 Daniel Kiwit 的一篇文章，"Zur Leistungsfähigkeit neoklassisch orientierter Transaktionskoskostenansätze", *Ordo*, vol. 45 (1994), 第 105 - 136 页。

以许多不同的形态来加以应用的货币资产(常被称为资本)。恰如灰泥,它的形态是可以转换的。但是,将货币投资于特定资本品的行动会将资本锁定于一种固定的形态上(这可称之为烧制黏土)。将资产从特定资本品中转换出来的成本往往极其高昂,从而,互补生产要素和被认为是更具可转换性的生产要素的所有者运用其权势时,资本所有者会处于弱势地位。

资产专用性是生产性资产的一种存在状态——如一件资本设备或一套专门知识——这种状态不允许将资产转用于其他用途。专用资产的拥有者不可能退出,因而暴露于权势的滥用之下,即无法躲避互补生产要素对经营的要挟。例如,飞机的所有者要靠飞行员来赚钱,并可能因飞行员的罢工而被迫给飞行员提工资。这解释了专用资产的所有者极愿意将互补性投入的提供者整合进组织(或建立各种强有力制度控制)的原因。●

层级结构和领导活动

组织的定义必然包含章程因素,章程会具有一个统一的目的或一组目的(目标)。这样的目标可以由领导人自行确立,或源于成员中的协商和参与式决策。在这一方面,组织协调总是不同于市场中独立主体的协调。在市场中,并没有事前或从外部为参与者确定好的目标;积极主动的人们是由具有试错功能的演化性市场过程来协调的。而对组织行为的协调则至少在一定程度上是为了实现一个或若干个预设目标的。

私人经济组织的定义还包含着跨越时段的存续性因素:将资本、知识、劳力和土地的产权持久地聚合在一起(Vanberg, 1992)。欧洲

文艺复兴时期的早期股份公司是商人们为一段有限的时期而建立的。商人们通过公司聚合起了资本，也许还聚合了他们自己的知识和劳力。而对互补性资源的权利则是在市场中购买的；例如，水手是雇用的，商货是采购的。就像当代房地产开发中的限时投资（time-limited ventures）一样，他们为利用一个特定的贸易投资机会，如为了从东方运回一船香料，缔结不完备界定的契约。在那次远航结束后，他们就按公司章程中一致同意的办法分享利润（或亏损），然后解散该合股公司。因此，许多早期的合股公司只存在于一次特定投资的持续期之内。而现在，绝大多数经济组织都是准备要永久存续下去的。

组织概念还包含着根据分配具体任务的计划协调行动的概念。这至少需要在组织活动的某些方面就谁拥有制定计划、发布命令和实施控制的权力作出一些决策，这还意味着某种层级结构。层级结构可以很明显（很强的从属关系、复杂的多层组织），也可以很弱（团队成员较多地自负其责、扁平组织）。在任何情况下都不可能就一个组织的所有活动都定出计划并加以指挥，所以规则在组织内部的协调中具有重要的作用。因此，在讨论组织时，应当再次对指令（或指示、命令、规定）和一般行为规则作出区分。指令料理各项事务，其途径是为所有主体指定具体的任务、目标和职能；而一般行为规则是促进自发协调的（Vanberg, 1992, 第 244－245 页；另见第 5.1 节）。靠共同控制来聚合资源必须以章程（一套关于如何运作和如何改变规则的一般规则）为基础。章程将单项资源的所有者结合起来，形成一个组织（见前书，第 239－241 页）。

一般性规则要求合作者独立判断，在组织中积极主动，而指令则以权威和服从为基础。通常，组织内的规则服从于组织的章程，左右着组织资源的运用，并在向组织提供了资源的各类所有者之间分配

总产品。在规则不约束管理组织的领导人时，就会出现专断决策的可能。如果不谨慎从事，这种状况就会摧毁组织成员心目中的秩序，削弱他们的生产力和忠诚。

在一个商务组织中，层级式指挥因素是明显还是模糊对该组织的经营绩效和灵活性具有很大的影响（见后面的第9.3节）。严重依赖层级式指挥会强调内聚力和严密协作，但它常常会与领导人及其下属的认识局限相冲突。指挥结构常常需要昂贵的控制、衡量和监督。严重依赖指挥还会削弱组织成员履行职责的动力和首创性。在一个复杂的可变世界里，这些问题会变得更加严重，从而混合运用多种内部协调手段，弱化层级制和命令控制，往往会产生出竞争优势来。必须处理迅速变化的企业领导人常常会发现，用一般性规则为合作者和下级团队提供原则性指南，并靠这样的规则来实施控制，会更加有效。而在一般原则之外的问题上，他们信任他们的合作者，由他们去主动推进公司的共同目标。因此，现代商务组织常常强调对判断技能的训练，并努力用“企业文化”，即组织的各种总目标和规则，熏陶组织成员以激励他们（Kreps, 1990）。现代商务组织助长了扁平式层级结构、小组工作制（teamwork）和业绩工资制（performance-derived rewards），这些制度有助于成功的内部竞争。在当代，人们往往认为，这种风格的管理要比层级结构、金字塔式的晋升、尊崇命令和依靠封闭控制更加适用。

组建、协调和领导经济组织（企业）的人，往往是成为增长瓶颈的生产要素的所有者。这类生产要素的所有者大都要设计组织，规定其他资源的权利并控制所有生产要素的运用。成为经济增长瓶颈的要素随时间和环境的不同而不同。如果因缺乏基本制度而使生命、肢体和财产的安全成为经济增长的瓶颈，经济组织就会普遍由安全的提供者来领导。这在欧洲封建时代屡见不鲜，而当代一些第三世

界国家和后共产主义俄罗斯的情形也如此。一旦像欧洲中世纪后的情形那样,全共同体的制度保障了生命和财产的安全,资本往往会成为增长的瓶颈，从而资本所有者会突出地控制经济组织并雇用其他资源(资本主义)。在劳力成为生意扩张瓶颈的行业里——这可能是因为劳力稀缺或人为的约束限制了劳力供给——劳动者的代表会突出地控制经济组织(工人共同决策)。

近来，有若干新型投资活动正由稀缺知识的所有者负责经营。这些所有者借入资本,雇用劳力。例如,有些天才的服装设计师和计算机软件设计者创建了他们自己的商务组织，有些制片公司和剧院是由著名的明星来经营的。在不良制度使市场渠道成为业务扩张的瓶颈时，拥有市场渠道的经营者，如能通过政治关系获得特许权的人,通常会出来组织商务活动①。

○ **关键概念**

权威是强令服从、即强使下属遵守指令的权利和权力。权威可以是综合性的(并允许进行专断的决策),也可以是受制于各种制度从而特定于各种环境的(有规则约束的行为)。

命令针对具体行动,是详细的规定性指示。命令没有为自由的、自我负责的决策留有丝毫余地。命令大都轻视对下属的信任和下属的判断,并要求命令发布者掌握大量的知识。

当预期市场交易成本高于结合生产要素的组织成本时，就会出

① 由于组织企业的权利会带来物质性的和非物质性的好处，不同生产要素的所有者一般都会采取集体性和政治性的行动以影响外在制度。外在制度或者会增加某类要素所有者建立组织的机会,或者会阻碍其他争胜的生产要素的所有者们如此行事的机会。这样的集体行动当然会削弱总的经济增长，并因此而减少所有生产要素赚取高回报的机会。

现资源(产权)聚合。●

9.2 组织成本、关系性契约和要挟风险

当人们在组织里受协调时,会产生出组织成本,就像市场调节会造成交易成本一样(第7.4节)。如我们已经指出的那样,组织成本常常有可能小于由市场来协调类似活动所造成的交易成本。因为,组织为各类主体提供了更稳固的秩序,并且许多组织内交易是重复性的常规活动,它们提供了获取规模经济的机会。

从原则上讲,企业组织者在计划和建立一个组织时,会在发现信息发生固定(且一投入,即沉淀)的成本,而在他们运作该组织时则会发生运作成本:与合作者交流、重新商谈各种界定和协议、监督各主体的工作表现,并必须惩处表现不佳的组织成员。

组织成本和领导工作

领导一个组织的技艺与保持较低的内部组织成本有很大关系。这与两个方面密切相关:(a)就组织活动的所有方面获取正确的信息;(b)使那些信息协调一致。它还与避免合作者之间的冲突和分歧并清理可能的冲突密切相关。理解共同目标,以及如已提到的,理解外部竞争压力,能极大地推进领导任务。如果领导人在自己的行动中坚持规则透明并力戒专断决策,他们将为自己的可信赖性建立声誉。那时,下属们会将他们的领导人等同于一种可预见的内部秩序。这样一种形象能减少投入信息成本的必要性。它能变成宝贵的、节约组织成本的资本性资产(Milgrom and Roberts, 1992, 第89-

99 页)。当组织必须经历结构变革从而使常规运作难以为继时,信任就显得尤为宝贵。那时,所有受协调的人都理解共同的、超越战术细节的战略目标(总目标)具有加倍的重要性。当拿破仑号召每个战士都应"在其背包里带着元帅的短杖"时,就涉及了领导工作的这一方面。

混合地依赖命令和普适规则对组织运营的成本有着巨大的影响。但是,如何混用这两种方法则要取决于团队的素质。各类合作者所受到的教育、训练和激励越好,共同的规则就越有助于造就一种竞争优势,从而超越严重依赖随机指挥的组织。注重规则协调的管理风格所具有的相对优势还会因生产任务的复杂化而增强。例如,对装配线上的标准化工业品的大批量生产完全可以在命令和严密监督的基础上,依靠固定计划,以最低的成本来加以协调。这样的管理风格以泰罗制而闻名。它源于一位美国工程师,弗雷德里克·温斯洛·泰罗(1856-1915 年)。他可能成了世界上第一位现代"管理大师"。

相反,计件工作和市场中的迅速变化要求积极的熟练员工作出复杂而易变的反应。这些员工在企业内制度框架里负责地行事。当产品和服务必需定制时,依赖命令和严密监督只会消蚀合作者们自动尽责和与上层分享信息的动力。在主要依赖规则协调的组织里,有时甚至会为团队成员留有犯错误的余地或冒险让他们自行尝试。因为,那样可以充分地挖掘有用的新信息。前一章里关于市场中受规则保护的自主领域和创新领域所作的评论也适用于组织中内部的信息运用。

所以,知识问题是对所有组织的主要挑战。领导技艺与处理这个问题密切相关。如果存在完备知识,就无需管理。大量的管理学说和许多企业管理课程都已摆脱了假设完备知识的新古典经济学模

型，其原因之一就在于：如果完备知识的假设是正确的，管理就会在事实上成为多余(Dahmén *et al.*, 1994)。

一体化和外包(Out-sourcing)

大量协调生产要素的活动可以分别在事前或事后完成。组织要比市场调节更多地依赖事前的计划工作。因此，组织领导人必须定期地评估，什么活动是需要作为组织的组成部分加以协调的，什么活动应留待分包。总的原则是比较市场中的预期交易成本和预期的组织成本。这个比率是一个多种因素的函数，尤其是市场制度的质量和技术的函数。在市场制度很糟、造成很高交易成本的地方，如由于很差的管制、糟糕的立法和司法等原因，就能看到一种将许多活动整合于组织控制之下的倾向。例如，高度的纵向一体化通常就是严重受控经济的典型特征。在那种经济中，许多投入品市场得不到发展，真正的价格无从形成，从而大量宝贵的信息永远得不到交流。相反，运行良好的市场经济造就了许多专业化的分包商。生产者能将具体的任务委托给他们，而不只是搜集信息。例如，金融行业已经发展起了面向大型储蓄和投资银行的专业化分包商，他们做的生意涉及外汇风险、隔夜货币(overnight money)、期货市场、期权、保险、合法证券发行(legal issues)和资本市场中许多其他的专门方面。另一个例子是建筑承包商。他们依赖专业市场来进行销售，尤其是销售他们的电力网和供水网、他们关于处理静电和损耗的建议、他们关于色彩设计和施工安全的建议。

组织活动和缔约活动的相关成本还要受技术的影响。在相当长的一段时间里，计算机主机的普及是有利于大型组织的。在1960年代和1970年代里，计算机都作为能处理大量标准化信息

的大型成套设备而出现。所以，大公司和大型政府机构具有竞争优势。这造成了一种将越来越多的活动整合进大型组织框架内的激励。但从1970年代后期起，技术转向了分散、灵活的计算能力，亲用户软件和低成本的亲用户通讯。这使小型经营者获得了一种工具，能更好地利用既分散又高度专业化的知识和技能。当四处分布的计算机网络降低了交易成本，更便宜的电讯使得客户和投入供应商之间能进行频繁而密集的通讯时，向外转包常常成为更便宜的选择。这一变化派生出大量新的市场小生境以及更多的外包和联网决非偶然。例如，轿车行业越来越多地用分包商来开发和生产专业化的轿车部件，同时集中于整车的组装。电脑联结使厂商能做到“即时”(just-in-time)交货，并使独立的企业之间能充分地共享技术专长(联网、生产联合)。全新的市场产生出来，它们靠投入要素和专业信息支持大型组织。“专注于核心业务”成了商务组织的口号。这往往伴随着更扁平、更简单、更少层次的内部管理结构，并出现一种趋势，即鼓励企业内高度自治的团队展开竞争。在政府组织中，成本率中的同样转变也有利于外包和私有化(Drucker, 1993; Naisbitt, 1994; Bickenbach and Soltwedel, 1995; Siebert, 1995)。

向更多地依赖市场调节的转换奖励了可信赖的制度和低交易成本。这些构成了一种社会资本。它能使一个经济比制度环境模糊而昂贵的经济更具国际竞争力。在第一章里我们曾指出，对制度经济学的兴趣空前高涨，而这正与上述转变有很大的关系，就像靠恰当的公共政策和培育适宜的商务伦理来降低交易成本的需要与其关系很大一样。

9.2 组织成本、关系性契约和要挟风险

明确的关系性契约和隐含的关系性契约

在现代复杂的经济生活中，与无限期的或关系性的契约相比，一次性契约是较次要的。如我们在第7.4节里看到的那样，环境会随着时间的推移而变化，所以不可能在契约里就所有的可能事件都作出完备的明确规定。因此，关系性契约中往往包含着在得失和隐性惩罚方面的默契。隐性内在契约所建立的制度构成了“公司文化”或“团队精神”，它们将内部的信息成本和协调成本控制在较低的水平上，并为在该规则结构内行动的人保留了独立决策的空间。这一点对于工作积极性和创造性，对于使组织脱离仅仅服从和满足既设目标(“别问我，我只是干活的！”)转向创造性的企业家行为来讲，是极其重要的。层级控制有可能与依赖隐含的关系性契约相冲突——控制狂摧毁着积极性。

明确的和隐含的关系性契约所建立起来的只是一定程度的可预见性，并包含着就意外事件诉诸普适的、非特定方式的条款(如在发生冲突时寻求独立仲裁者的协议)。不间断的关系在很大程度上取决于各种使协议双方产生某种信任的制度。

在不同生产要素的产权所有者之间，关系性契约使所有者及其资产成为组织的组成部分。对于履约不良或履约不完全的行为，要靠惩罚来强化约束。这种惩罚可以是事先同意的处罚(如，剥夺利润分享权、对交货误期的罚金，或丧失在经营决策上的影响力)、被驱逐出组织从而丧失未来利益，或受到外在法律的惩处。

○ **关键概念**

组织成本是计划、建立和运作一个组织的资源成本。它们包括

投入信息搜寻和设计方面的、无法转用的沉淀成本，以及运营上的可变成本。后者包括，根据合作者的契约义务监督其工作表现的成本，指出缺陷和调节组织内冲突的成本，以及必要时强制执行协定绩效标准的成本。

隐含的关系性契约是一组织或一团队的成员中就各自的付出和获益所形成的默契。它们包含着无限期的内在制度安排。这些制度沟通着一个组织内所有者、领导人、合作者之间的各种纵向交易关系，以及合作者之间和团队之间的某些横向交易。●

9.3 所有权与控制权：企业中的委托－代理问题

任何经济组织的决定性准则都在于对下述问题的回答：在从收益中扣除了由契约协定的全部开支之后，谁获得利润？谁承担损失？我们称符合这一准则的人为委托人。接下来的问题是：承担风险的委托人是否有效地、直接地控制着组织及其具体运作？这是任何组织在公司控管体制（corporate governance）上的核心问题。每当组织的委托人不自行管理所有活动时就会出现这一问题。尤其是在股份公司里，所有者已经将日常经营的控制权委派给了作为其代理人的执行经理。与委托人相比，经理－代理人当然与实际经营更贴近得多，对组织的了解也更深入得多。

代理人机会主义

在这种情况下，便存在着一种危险，即代理人有可能出于私利而机会主义地行事，忽略委托人的利益（第3.4节）。因偏好平静的生

活，他们可能竭力回避风险，躲在不灵活的委员会背后，而不是果敢决策，虽然甘冒风险和巧妙决策可能会增加委托人所赚得的利润。他们可能设置不必要的下属职位，以证明提升到一个监督职位上去的正当性。他们可能享受很高的在职消费（为个人目的使用企业设施和公司财产、豪华的办公室、气派的公司大楼、频繁举行带有享乐内容的会议和不必要的出差、进行过量的设备投资随后又不加以充分利用、将在本职工作中获得的信息和技能出售到其他地方去、撰写无人阅读的报告、频繁的职员午餐〔staff lunches〕，等等）。他们还可能容忍本可避免的成本，尽管这些开支无助于推进组织的最终目标。他们可能轻易地接受较高的工资要求，在法院诉讼中轻易接受代价高昂的裁决。因为，与罢工相对抗或在法庭上为一项要求辩护，对管理工作来讲是不舒服的和危险的。代理人机会主义的一种常见现象是满足于过去的较低成果，或降低绩效标准，而不是在实现既定目标上或在冒险采取创造性的企业家行动以克服障碍上追求卓越（第3.4节）。

有些代理人机会主义行为是违法的（如欺诈），而有些则可能仅仅违反像诚实和守时那样的一般行为准则。但无论在哪种情况下，所有者要想察觉和证明它们可能都极为困难。

所有者雇用他人后很快就会出现委托－代理问题。甚至业主经营者也面临着监督其雇员工作和约束雇员服从组织目标的问题。因此，通过充分地收集合作者工作表现的信息，如通过恰当的激励和混合使用命令和组织内规则，以防止或遏制这样的机会主义行为，是管理工作的一项核心任务。（有一项关于企业内委托－代理问题的杰出综述，请见 Arrow, 1985）。

股份公司中的委托－代理问题得到了格外深入的分析。在这类企业里，日常的经营——实际上是重大的战略选择——被托付给了

经理。而委托人、股东并不直接参与组织的运作。执行经理们往往掌握着更充分的信息，也更密切地参与经营活动，这样他们可以按自己的利益行事，不利于掌握信息较少的委托人（Berle and Means, 1932）。例如，股份公司的经理们可以设法将业务活动安排得让人难以批评，或者使自己享受到很高的在职消费。同时，他们可能容忍有违委托人利益的低利润。因此，所有权与控制权的分离有可能造成很高的信息成本和组织成本。这一问题中还夹杂着这样一个事实，即了解经理们是否在合理地按股东利益行事需要投入很高的信息成本，而股东们——尤其是小投资者——没有足够的动力去承担这样的成本。

委托－代理问题是资本主义的阿基里斯之踵*吗？

一些观察了现代公司的成长和普及的分析家预言，回避风险的经理胡乱运用资本的现象将不断增加，对有益于委托人但不利于某些代理人的成本控制将出现越来越多的抵抗。由此这些分析者视委托－代理问题为资本主义系统的阿基里斯之踵（Berle and Means, 1932）。有些观察者断言，只有对公司控管体制实施强有力的法律干预和政府管制，才能克服委托－代理问题（Galbraith, 1967）。而另一些人则看到了公共的公司监督机构中难以克服的知识问题和执行问题（Demsetz, 1982, 1983, 1988, [1982] 1989）。后一类观察者还担心，由于许多管理决策按其本性来讲超出了律师、官僚和其他人的分析范围，律师、官僚和其他人只会做事后诸葛亮，所以当公司控管体

* 阿基里斯（Achilles）是古希腊神话中的勇士。他出生后，他的母亲提着他的脚将他倒浸入冥河之中。由此使他全身刀枪不入，只有未被浸入水中的脚跟除外。"阿基里斯之踵"（Achilles Heel）一词就被用来喻指一事物中的致命弱点。——译者

制受到严密辖制时，经理人员在冒险和创新上的判断力会受到损害。假定存在知识问题，在密切监督企业控管上就会有产生管制失灵的现实危险。

然而，多数发达的资本主义国家中，由经理操纵的公司在绩效上并没有在整体上显得比业主经营的企业更差，所以，公司控管体制方面的委托－代理问题显然没有原先想象得那么严重。经验已经证明，对公司经理的代理人机会主义，的确存在着若干有力的遏制机制（Jensen and Mecklin, 1976, 特别见第308－309页; Jensen－Ruback, 1983; Jensen, 1983）：

（a）现代商务组织已经设计出若干有效的公司内制度来约束经理机会主义，并创造出了促使经理们按所有者利益行事的激励机制：定期的内部审计和外部审计以确保财务的公开性和可稽查性（openness and accountability）、强制性预算控制、股东会和为股东服务的审计委员会、激励性报酬、经理在公司股份中的报酬（part－renumeration）、按业绩定职位。这些措施造成了所谓的“约束成本”（Jensen and Ruback, 1983, 第325页），但它们一般要少于经理很糟并谋取私利时所发生的成本。

（b）竞争性的经理市场会定期评估股份公司的绩效，其方法是允许所有者以低成本出入的可自由交易股票和几乎逐日反映市场评估的股票价格。而且，各类金融机构会向股东提供对经理班子进行专业评估的客户服务，尤其是当公司试图募集新的资金时。这种评估往往迟早会揭露经理们的机会主义行为。

（c）新型的专业化信息市场——面向大小投资者的职业分析家——和财经新闻也减少着委托人的监督成本，只要公司必须依法定期地、全面地报告其业务活动（可稽查性）。

（d）存在着各种经理和经理班子的市场。这些市场一般会用提

升和高薪来报偿在诚实和有效管理上赢得了声誉的代理人。这些市场往往以专门的信息市场和机构为后盾,如猎头公司。

(e)多数资本主义经济中都存在着企业控制权市场:当在位经理班子的工作表现明显差于市场标准时,新的所有者将通过(友好的或敌意的)接管投标和兼并要约闯进来,并建立预期能更有效工作的新经理班子。经理们也可以通过买下股权重组所有权和控制权。接管战有可能代价高昂,但它们一般会强化所有权的控制,降低因经理谋取私利而可能造成的损失①。

(f) 产品市场也反映着经理班子的表现。只要产品市场不被垄断,机会主义地行事的经理班子将迟早丧失市场份额,而这将揭示经理们的机会主义行为。在使委托人的利益得到切实保障上,产品市场中的竞争对资本市场和经理市场中的竞争构成了一种补充。

竞争和确保透明信息的规则对具有机会主义倾向的经理直接构成了潜在的威胁和惩戒,从而增强了股东的控制。因此,市场份额争胜中的无情压力(第八章中所讨论的)有助于强化公司所有者的权力并减少他们的监督成本。那时,虽然仍需对机会主义的经理实施昂贵的直接控制和惩罚,但将较为罕见。一般只有在经理们获得了政治保护从而能抵御围绕其职位的各种争夺时,例如在议会立法阻碍收购投标或压制外国投资时,股份公司中的委托-代理问题才会具有致命性。

在经济学文献中,以X-无效率为标题,大量讨论了在涉及机会

---

① 接管并不总增加知识。在接管商纯粹从事"领地掠夺"(conquest of territory)的场合,如通过使公司背上高额债务的高额借款收购的场合,接管可能促成的管理文化是"部落征战",而不是第六章里所介绍的那种商业-创新文化。接管方企业的经理那时会集中于较多的收购和清算大量资产,而不是靠服务于需求的业绩来竞争。但是,这样一种偏移迟早会走到它的尽头。一味固执于部落征服战略的公司将频频倒闭,并在其余波中扔下未偿付的"垃圾债券"债务,就像80年代里美国收购恐慌中的情形一样。

主义代理人的行为时委托人的知识问题所具有的影响。莱本斯泰恩(1966年)主张，拥有市场权势、不面临活跃竞争的商务组织在追求其委托人的目标上往往效能较差，往往不如置身于积极市场争胜中的厂商那么多地从事创新。因此，关于X－无效率的大量研究支持了本节的基本论点，即环绕一个企业的竞争性(产品和要素)市场保证着股份公司追求委托人的利益——而不追求代理人的机会主义目标。因此，尽管竞争市场并不必然有利于公司经理和工人的利益，但它是有利于资本所有者的利益的。

○ **关键概念**

在有些人看来，第3.4节中所定义的**委托－代理问题**在各类**股份公司**中表现得尤为突出。在股份公司里，经理控制着业务经营，而持股的委托人则常常远离业务活动。但经验已经证明，竞争对于经理机会主义有着很强的自发遏制作用：股票市场不断地评估公司的绩效，经理市场给按委托人利益行事的人以高薪报偿，收购投标对机会主义的经理发挥着控制作用。

在职消费盛行于享有市场权势的商务组织和能在一个市场小生境中屏蔽活跃竞争的商务组织(见第八章)。在职消费——如委托－代理问题的其他方面一样——会因面临激烈竞争而受到抑制。它也会在政府机构的管理中发生(第十章)。

X－无效率是指弱化的成本控制、少承担风险及在职消费等现象。它们可以在拥有相当安全的市场小生境以及不面临产品市场和资本市场竞争的公司中发现。●

组织设计:管理风格

企业方面的经验显示，构建经济合作的一个极有效方式是组织团队的竞争（利润中心,“企业中的企业”）。团队要受制于隐性关系性契约。这种契约关系要求领导人和团队成员就某种相互同意的业绩水平进行交易(并形成对这种交易的信任);例如,为预先定好的工作业绩支付报酬。在团队内部,能保持较低的信息成本和协调成本,因为团队内部的交往大都是深入的、反复的。单个团队成员能信任某一种被指定的劳动分工，并了解其他团队成员的知识和技能。他们服从协调有些活动的领导人。

一支业务团队的成员有信心在其中运行的秩序永远是一种混合体，它由自上而下设计好的秩序和自下而上自发形成的秩序构成。“科学管理”的传统方法（泰罗制）严重依赖这个范围中自上而下的（命令）那一端，而创造性的企业家式厂商灵活追求不断变化的机会则需要更接近此范围中自下而上那一端(由规则协调)的管理风格。在受竞争市场包围的情况下，团队和企业不管怎样都会受制于来自其他团队的、竞争性的外部挑战。当领导人的协调立足于“我们同舟共济”的理解时,外部竞争会增强领导人的协调影响力。外来的竞争挑战能确保迅速地清除内部的勾心斗角和不服从,并增强信息反馈。

为了处理不同的任务，组织设计可以在自上而下的指挥和参与式管理之间变化（表 9.1)。例如，一个公司的重大战略可以由严谨的、设计出来的计划来推动,而补充该战略的战术性决策则可留给不超越特定普适规则的、分散化的积极性。当组织发现自己处于危机之中时,可能需要较多受协调的、自上而下的管理。而在企业稳定期里,参与式管理则可能是更适宜的,它能培育演化性创造力。

表9.1 组织行为:科学管理和参与式管理

	科学管理(泰罗制)	参与式管理
主要适用领域	工业性大批量生产;标准化产品的质量控制;规模经济	市场导向的小批量;服务业;灵活的自发调整;按客户要求定制的生产;范围经济
组织设计	多台阶式层级制;在生产过程中分解出专业化步骤;大企业(活动的纵向一体化和横向一体化)	扁平结构;团队;强调创造性;一体化的工艺和职能;集中于核心业务;企业间联网;分包活动;依靠企业集团进行联合开发
运行和控制的模式	层级控制、纵向交流;自上而下的质量控制;对业绩不佳者实施处罚("棍棒")	留有决策余地和对质量的自我控制;依赖以激励("胡萝卜")和惩罚("棍棒")为后盾的自我推动和自发性横向交流
主要的动机形成原则	命令和控制、设计详尽工作计划;基于职位的权威;靠下属避免不利后果	通过隐性契约实现激励;共同的总目标;对整体运作不良/机会主义实施惩罚,对实现目标提供有差异的报酬激励;多重技能
领导人关注的焦点	良好的计划;严密的监督;确保遵命和顺从	全体职员共同协商;共同的企业文化;实施培训以增强生产潜能和创造潜能,以及全体职员对新信息的反应性
理想的条件	稳定的可预见环境、低技能和低主动性的工人、大批量生产	可变的多样化市场;高技能和高积极性的合作者;复杂的生产工艺

适宜的组织设计方法取决于组织运行其中的框架和工人的素质。当为了供应稳定市场而凭借标准化生产技术开发出工业性大批量生产方式时,当许多工人对工业生产还不熟练时,"科学管理"被开发了出来。它依赖于良好的计划和有效的控制。在稳定状态中,这种

组织方法也能获得规模经济，并且，即使工人的熟练程度不高，也能实现不变的产品标准。因为，生产过程被分解为许多小的重复步骤。然而，在近几十年里，市场已变得更加易变和专业化。许多产出再也不可能由标准的大批量产品构成，它们的需求和出售都表现为灵活的小批量(job lots)定制。这一点在服务业里尤其突出，每一个批量都需要在与客户的密切磋商中进行定制，有时甚至还要进行设计。在动态的市场中，要求进行不间断的调整和创新（Bickenbach and Soltwedel, 1995; Vickery and Wurzburg, 1996）。在这些环境中，参与式管理具有巨大的优势。它给予合作者和下属很大的决策空间并能激发出创造性的企业家潜能。参与性团队组织依赖于隐性关系性契约和联系工作表现的普适性物质鼓励（表 9.1）。这肯定会使组织行为适于对组织内的全体成员强调创造性理性(第 3.2 节)。

要想在动态变化和高度专业化的市场中成功竞争，商务组织必须聚焦于其不同客户的各种需求，而不是刚性生产工艺的内部要求。它们应强调整个团队的业绩更甚于强调个人业绩，并应建立对业绩的激励，而不是单纯对出勤或努力态度的报偿。这需要有组织内的规则来处理利益的划分。它还要求挫败只会导致信息垄断的内向态度。

参与式管理这种风格将培育出全组织范围的合作。依赖团队的支持很可能要在网络化上耗费时间，但它会减少控制成本和监督成本，如减少过多的内部报告、漫长的层级式决策渠道和命令执行过程。它还能节约组织领导人的信息成本。如果领导工作的一个关键问题是获取和消化必要信息，那么领导人就必须准备倾听，并在许多时候避免批评和惩罚。最重要的是，当下属进行自己的尝试并依自己的知识和判断行动时，必须为信任下属支出“预付款”。通过鼓励下属在其团队或经营中接受一定程度的所有者利益，如在团队层按

业绩支付物质报偿(为测定的成功发放薪水津贴;见参考资料),通过鼓励团队间的竞争，通过使代理人足够长地稳定于其职位上以使他们认同自己的工作,都能减少对信息和协调的需要。

◇ **参与式管理的例子**

1996年6月，美国的服装制造和销售商利维·斯特劳斯公司(Levi Strauss & Co.)允诺向其遍布全球的75 000名雇员发放7.5亿美元的奖金。条件是,至2001年,公司实现销售额年增长2.1%的目标。这一"全球成功共享计划"是基于公司公开宣扬的观念:"积极的雇员是我们创新和竞争优势的源泉"。它的特点是，简明易懂，只提原则性目标,避免指令和细节控制,依赖雇主和雇员间隐含的无限期理解（制度)。这项激励方案立足于工人和工作团队的创造性和合作，要求他们提供自己的创造性办法以推进公司的总体销售目标。它明确地使奖金支付以可测度业绩为条件。◆

(来源:Press Reports, June 1996)

管理风格与社会的制度

管理风格和受偏好的组织行为类型不仅取决于企业在其中运行的单个市场的多样性和动态性,还取决于更广泛的制度框架。例如，要是社会的内在制度不鼓励诚实，以信任为基础的参与式管理就不太可能成功。同样，一个受到严重管制的劳力市场可能无法提供物质激励来推动有积极性的合作者将自己的目标与企业目标结合起来。立法或对法律的司法解释也可能使监督者在按业绩支付报酬时很难将表现出色的合作者与表现不佳的合作者区分开，因为可能无

法“证明”这样的判断是符合法庭要求的。这说明，解除对劳力市场的管制，限制政府以保护个人自由，对于成功的参与式人力资源管理来讲是必不可少的前提条件。在更广的制度环境与组织的内部规章之间也存在着一种类似的互补性，它与对违反隐性契约行为的内在惩罚以及合作者对工作、学习激励的反应性有关。组织内管理与社会外在制度间的这些互补性说明了为什么多国公司在进入其他国家的新地区时常常不得不调整它们的组织行为，以及为什么增强一国竞争力的制度改革要过一段时间之后才能完全见效：企业文化只能缓慢地对新的社会制度作出反应。在那种情况下，领导人必须重新思考他们的领导哲学，而工人们则必须调整他们的常规和惯例以保持成功。

还有一些重要的国际差异。参与式的管理风格曾受到日本和其他东亚经验的巨大推动，这决非偶然。这些“新儒学社会”大量依赖非正式的隐性制度。这些隐性制度鼓励对机会主义本能进行自我控制。例如，团队竞争和非指令性管理能借用一般的文化特点，而具有强烈个人主义的、谋求自利的文化，如那些拉美文化，则可能需要更多地依靠自上而下的控制和较强的、针对代理人机会主义的惩罚。当管理分析家们现在谈论“工作场文化(workplace cultures)的全球竞争”时，他们通常是指不同的社会在实现灵活而低成本的组织设计上，以及在激励合作者忠诚地支持企业目标上所具有的难易之处。

○ **关键概念**

组织行为指一个组织的成员中纵向的和横向的互动关系以及构造这一互动关系的各种制度。它是组织领导的一个重要组成部分。组织领导的作用就是确保必定会追求自己利益的代理人确实按组织本身设立的目标行事，如通过设计激励性的报酬结构，在书面契约条

款中规定业绩、技能发展和报酬标准，培育非正式制度和共同价值。

科学管理是一个名词，它被用来指称F. W. 泰罗的学说。泰罗提出了如何计划、控制和分解工业性工作过程以获取标准质量和规模经济的原则。这些方法往往导致一个多层次的管理层级制、复杂的审批和监督程序（“控制狂”），但也能以较高的水平实现既定目标。它们适用于“目的－手段理性”的世界（第3.2节）。

参与式管理是指一种管理行为的风格。它相当地分散化，没有很强的指令性，它为合作者和下属团队的分散化决策留有空间。它依赖于一种契约网内的激励，这类契约常常是隐性的和无期限的。它还依赖于培养合作者的创造性企业家潜能。这种管理风格更适用于一个竞争性的、动态变化的环境，以及为满足专业化市场小生境而小批量定制的生产。它适于发扬企业家精神的基本原则。●

商务组织和赢利性

在各种各样的组织安排下，委托－代理问题得到怎样的遏制，对于所投资本的回报有很大影响。还曾有人问，各类商务组织——业主经营企业、合伙企业、合作社、互助公司和股份公司——在运用投资资本、控制成本和赢得利润上究竟是同样有效，还是不同的内部控制机制产生出了截然不同的结果？这基本上是一个经验性问题。然而，我们对人性和制度的了解告诉我们，协调组织内交易的规则与贯彻和实现组织目标有着巨大的关联。

业主经营企业、合伙企业、合作社、互助社团、托拉斯和非赢利组织可以在某些方面优于大型法人公司（corporation）：易于由所有者来指挥信息交换和监督——以及自发地执行指令和协定的规则——将

导致较低的内部组织成本。当老板直接卷入并熟悉日常业务时，可以防止合作者和被任命的经理按其私利机会主义地行事。这解释着许多家族企业的力量和恢复力。

我们指出过，资本所有者的开放性——他们对经营不满时易于退出——是控制经理机会主义和成本水平的一个重要杠杆。在新资本所有者的加入和老资本所有者自行脱离投资冒险上，合伙企业、互助社团和托拉斯的开放性要低于股份公司。在股份公司中，可以通过股票交易所里的股份交易，以很低的代价实现“退出”或“进入”。股份公司的开放性通告着经理们的业绩。这告诉我们，与资本难以交易的经济组织相比，股份公司的经理们面临着更强的激励，要按委托人所明言的目标恪尽职守。在小企业里，直接的内部信息流可能足以抑制委托－代理问题，但如果组织规模扩大，复杂程度上升，就可以断定，委托人方面的知识问题会不断增长，代理人谋求私利的机会主义将更趋严重。那时，必须依靠来自股票市场和其他市场的间接信号来保持对经理－代理人的监控。基于这一逻辑，可以预期，在非赢利性组织中存在着特殊的委托－代理问题。在那类组织中，盈余被留在组织内，直至其被通过这样或那样的方式释放完毕。在那种情况下，有效控制成本的激励也相应较弱。

适用的经验证据的确告诉我们，这是正确的。小公司即使在没有所有者直接监控经理时也能有效运行。如果企业扩大，有更多的所有者加入进来，要在各种所有者之间形成共识会变得困难；每一单个所有者可能没有足够的个人利益需要为持续地监督经营者而承担可观的成本。这样，经营者往往能够“劫持”组织。证据显示，至少在美国，股份公司在可比活动上所获得的结果普遍比互助社团或非赢利性组织要好。尤其是，有证据表明，股份公司的经理在总体上是倾向于采取较具赢利性的投资决策的（Fama and Jensen, 1985）。许多

规模扩大了的家族企业、合伙企业、托拉斯和互助社团逐步地转变为上市的股份公司。这也说明，借助开放的股票市场和其他市场进行间接评估的优越性给所有者－委托人带来了好处。开放性（所有者购进和售出股票）和竞争环境大都增进着公司的业绩并促进着创新。

在收尾时，我们可以说，团队和组织将由上面设定目标和发布协调指令的做法与处于外源性竞争监控机制内的规则导向协调结合了起来，这是克服永恒存在的知识问题的最佳选择。此外，依赖给合作者以自主空间和自负其责空间的规则是有益的，因为它推动人们尽其所能。参与式的、基于规则的管理风格还有一种受欢迎的副产品，即它往往使占许多人绝大部分工作时间的职业生活变得更有益于人的实现和满足。

我们的结论是，制度经济学的一般原理也提供了许多组织科学方面的见解，它能帮助组织利用知识和其他资源。

复 习 题

• 人的行为能由市场和组织来协调：什么是“组织”的本质特征？

• 下列名词中，哪些是这里所定义的组织，哪些不是：

——农业合作社；

——足球俱乐部；

——体育运动队；

——市场中的扒手同伙；

——聚在街头事故现场周围的旁观者；

——同一群旁观者，但他们已一致公议要一起来帮助受害者；

——一个公用事业单位；

——学生远足旅行小组；

——授予特许权的协议(如用麦当劳的牌子出售汉堡包)。

请说明你每项答案的理由。

• 下列协调方法中哪些是指令(命令),哪些是禁止(制度)：

——“沿道路左侧行使”；

——“为工厂采购足够的原材料”；

——“永远说真话”；

——“在你与某先生作生意时,请认真履约”；

——“按时交货”；

——“不要向 ABC 公司发下一批货”。

(注意:你始终要自问,该指示是指向有特定服从义务的个人〔别无他人〕,还是指向数目不确定的、未被指定的人员,从而是有关一般行为类型的抽象普适规则。)

• 在商务组织中,谁是代理人,谁是委托人：

——股东；

——小商店的私有业主；

——受雇的首席执行官(CEO)；

——财务主任；

——俱乐部的司库；

——互助社团(如汽车协会)的成员。

• 请列出若干不同类型的经济组织,并说明在每一种组织里,谁承担亏损风险,谁获得利润。

• 请举出一些公司经理损害所有者利益的机会主义行为的例子。

• 什么是“在职消费”？请举出你在你所了解的组织中观察到的例子。

9.3 所有权与控制权:企业中的委托－代理问题

• 请写出我们在本书中所给出的好领导的特征并——参考在第三章中就人类行为所学习过的内容——解释为什么这些特征会造成领导有方的组织。请尝试将优秀领导工作的特征与其对立面作对照,并判断一下,你所了解的一个组织的领导人在这一范围中处于什么位置。

• 世界上许多成功的互助社团,如储蓄和保险社团,已被转变为开放的股份公司。你能通过思考成本控制激励和市场扩张激励来猜测其中的缘由吗?

• 如果在一个像俄罗斯那样的国家里,生命、肢体和财产的安全仍然是一个重大的长期问题,那么谁将组织经济性的投资冒险并雇用其他互补生产要素的权利:资本所有者、安全提供者(如黑社会或地方的官僚土皇帝)或技术专家?

• 你能否想出最近的这样一种例子,即一个组织发现,组织的交易成本水平已经发生变化从而流行的一体化经营被分包出去了?或者与此正好相反的例子?

• 你能估计在一家你所熟悉的商务企业中所有组织成本占总成本的比率是多少吗?计算机的普及是如何影响(a)组织协调的单位成本、(b)协调方面的行动量、(c)总的组织成本[(a)×(b)=(c)]的?

• 为了确保内聚力和对新挑战的迅速反应,一个企业的领导人能做什么?为什么军事组织大都要比商务企业更多地依赖命令?

• 如果我们视家庭为一种经济组织,指令性行为和规则导向性行为的哪种混合是适宜的?那样的混合是否要因孩子们的年龄和成熟而变化?如果需要,为什么?如果家庭为其成员提供了秩序上的好处,那么在你自己的经验中,它服务于什么目标?

• 请定义"资产专用性"。请从你家庭所拥有的资产中举出一种被固化资产(a fixed asset)的例子,这种资产要变得有用,必须依赖另

一些互补性投入。你是否被互补性投入的提供者“要挟”过？如果没有过，为什么？如果有过，你能想出一种能减少或排除这种危险的安排吗？

• 在你所熟悉的工作场合中存在委托－代理问题吗？在那里，合作者的潜在机会主义是如何受到抑制的？

• 请列出你国家里抑制股份公司经理中代理人机会主义的机制。你知道这些机制失灵的实例吗？是什么出了毛病？

• 在你的国家中，公司经理面临着严密的法律监督和政府监督吗？如果有这样的监督，它是如何影响经理们承担风险的意愿的？它是如何影响有才华的人，使他们愿意或不愿意成为公司经理人员的？

• 从你在本章所学到的理论来看，你是否认为由一个官方的公司监管机构对公司控管体制施加管制是多余的？如果是，为什么？如果不是，为什么？

第10章　集体行动:公共政策

除了(第五章和第七章里所讨论的)保护性作用外,政府还承担着生产性职能和分配性职能。随着时间的推移,生产性职能和分配性职能在多数发达经济中都得到了扩大,它提高了政府在国民产品中的份额。

与在自愿的双边契约基础上处置私人产权的情形相比,集体性决策活动中存在着特殊的问题。我们将系统地讨论为什么集体行动的后果往往很少能像市场解决办法那样满足个人的欲望。

政府中存在着委托-代理问题泛滥成灾的危险。政治代理人(统治者、议员、行政官员)常常追求他们自己的目标,甚至损害普通公民的利益。而普通公民是政治行动中的委托人。政府中通常不存在竞争——因此,也缺少企业中的代理人通常所要面对的那些约束。因此,在可能的场合,通过公司化、解除管制和私有化以减少政府的职能是很有益的。在难以做到这一点的场合,就要设法用其他手段来控制政治代理人。例如,通过宪法规则、层级控制、分解权力和定期的选举控制。然而,这样的控制并不能完全约束政府代理人。要想更有效地增进公民-委托人的利益,在任何可能的场合,这些控制都必须有来自两个方面的补充:向其他政府的竞争开放和可公开获得的信息(新闻自由、可稽查性)。

希望培育市场系统自组织特征的政策制定者在干预具体的经济过程和经济后果时会谨慎行事。那样,他们也会感到较

好地避免被特殊的寻租利益所俘获。

经济宪法和政治宪法是发现过程和信息搜寻的支柱，并使产权面临着无休止的竞争挑战，由此使自由和繁荣得到卫护。本章的结尾将简短地讨论经济宪法和政治宪法在这方面的特征。

对社会中的每个产业来讲,国家要么是一种可能的资源,要么是一种威胁。国家凭借其权力,收取或给予货币,可以并的确有选择地帮助或伤害了许许多多的产业。

(G. 斯蒂格勒:《经济管制理论》, 1971 年,第 3 页)

宪法的目标是在个人权利的汪洋大海中界定政府权力之岛。

(威廉·A. 尼斯卡宁;见 J. D. 格瓦特尼和 R. E. 瓦格纳(主编):《公共选择与宪法经济学》,1998 年)

政府不是喂养于天国、产奶于地上的母牛。

(路德维格·艾哈德,德国经济部长,1957 年)

国家在经济部门中〔有其作用〕。经济活动，尤其是市场经济中的活动,不可能在一个制度、司法和政治真空里进行。相反,它以受切实保障的个人自由和私人产权，以及稳定的货币和有效的公共服务为前提条件。因此,国家的首要任务是保护这样的安全,从而那些从事工作和生产的人都能享有其劳动的成果,并因此而受到鼓励去诚实而高效率地工作。

(教皇约翰·保罗二世,《百年献辞》,1991 年)

本章分析集体行动和公共政策，即集体性的经济选择和对整个共同体的政治性协调。这样的行动经常要依靠自上而下的命令和合

法的强制。发布命令和实施强制的权威源于一种政治授权。它将明确界定的权力赋予获得授权的个人，由他们来对生活或经营于一个政区范围内的所有人实施强制。政治权威将一种强制性约束置于个人身上。这种约束与私人组织中的领导有根本的不同。私人组织的领导基于自愿的契约；如果其成员感到置身于组织中的利弊有所变化，能相对容易地退出。与此相反，人们通常不得不依靠投诉来影响政治选择。

政府发动政治行动的权威可以来自超自然的事物（“得自上帝的恩宠”、“苍天授权”），可以来自继承，或来自按某种宪法规则而举行的一次性或定期性的选举。公共权威通常需要靠普通公民的支持以获得合法性。而普通公民将对公共权威是否在总体上有助于自己追求基本目标作出评价。集体行动通常应以可预期的方式来支持公民的个人追求，并应与公民们在认识上和协调上的能力限度相称。

10.1 与私人选择相对的公共选择

公共选择的复杂性

当我们在第七章里讨论各种形态的财产时，我们鉴别了某些不能被独占运用的财产类型，即其成本和获益不能被内部化，从而这些资产不可能靠私人竞争者在自愿的双边契约中来配置。它们是：

(a)免费品；对这类物品，不存在分配问题，从而也不存在作经济选择的必要；

(b)纯共享品；对这类物品，无需配给，因为在使用者中不存在争胜；但是，它的总供给却必须由集体选择来决定，因为它们的供给要耗费资源；

(c)共同财产,尤其是在其成员身分具有强制性的团体中(公域财产、社会化财产)。

(b)类和(c)类需要集体选择,这要由某种集中化的政治程序来决定。我们在第7.2节中曾简短地指出,与私人选择相比,这种选择会在配置上和知识搜寻上造成一些难题。现在,我们必须深入地说明这一点:

(a)当别人不能被排除于财产运用之外时,就必须有两个以上的缔约当事人来进行协议。由于集体决策牵涉较多的参与者,他们的机会成本不断变化,目的也各不相同,所以要达成明确的决策会比较困难。而制定决策的交易成本大都要比私人的双边选择高。

(b)由于个人的偏好必须合为一体,形成一致,集体决策就不可能像形形色色的私人选择那样充分地满足个人欲望的多样性。"一规适万物"即指这种现象。前中央计划经济中集体主义终结后的经验确凿地证明,人们是多么地欣赏他们自己对形形色色的服装、发型、职业、轿车和生活方式所作的选择。事后看来,强制穿着毛式制服可能带来了大批量生产的技术性好处,但却造成了个人满足上的巨大损失。

(c)在互惠、等价的私人交易中,付出和获取是明确相连的。这样,决策者从自己的决策得到完全的反馈。相反,集体选择牵涉多边的付出和获取。其中,利益通常是间接的和非相互性的,所以决策制定者得不到直截了当的反馈。例如,一个共同体的集体选择可以是要修筑一条分流市内交通量的环城辅路。这会影响必须为修路出钱的纳税人。它又会对居民产生不同的影响。有的人可能会发现,交通噪声的减少会使他们受益。而另一些人则可能发现,他们的生意会变得难做起来。因为这是一桩"一揽子交易",成本和获益被混在一起,且不相等,所以关于这条辅路的决策在获得多数通过之后,必须

按适当规则由共同体来强制实施。否则，人们就会受诱惑而选择不付钱，靠搭便车白享受其获益。在成本和获益不对等的场合——不像在私人的、自负其责的决策中那样——会存在“败德危害”的诱惑、“公地灾难”的危险，以及很高的监督成本和强制执行成本（第3.4、5.3和7.2节）。

（d）公共选择还有一个更进一步的问题。以刘易斯·卡罗尔这个笔名闻名于世的牛津数学家，查尔斯·道奇森，在他1865年的《艾丽丝漫游奇境记》一书中就已经为此问题而烦恼过。这个问题与肯尼思·阿罗（1951年）在一项使他赢得诺贝尔经济学奖的分析中称之为“不可能定理”的发现有关。阿罗证明，个人偏好的混合不可能靠表决程序来加总，从而不可能确保个人所偏好的选择也被集体决策所选中。他证明，会出现各种不一致，它们不会让许多个人偏好无矛盾、无冲突地实现加总。与分散而多样化的个人“货币选票”相比，“集体意志”不可能得到完美的表现。

（e）除了极小的群体外，集体选择必须靠代表来进行。这种代表可以是自封的，也可以是选举出来的。他们将各种个人偏好掺合在一起以便做出具有可行性的决策。由代表来做集体选择需要有三个基本的安排：

（i）必须就集体表决的规则和程序达成一致。例如，该规则可以是全体一致同意（这要求耗费极高的协商成本），也可以是2/3多数或51%多数同意。这些规则和程序还必须规定如何接受选票，以及要授权代表们就哪些事务作决策。

（ii）因为与私人财产的双边交易不同，在付出和获益之间不存在直接的相互关系，所以集体决策中的“付出”必须靠政治选择来决定，如靠规定税率来决定。会有相当大的激励促使个人减少其贡献（但要搭便车享受获益）。这样，监督和强制执行就

变得必不可少，这必然会产生相应的代理成本。在较小的集体(地方政府、各种俱乐部)中,参与者们也许能看到“付出”(税负)和“获益”(源于集体行动的好处)之间的某种对应性。在那种场合,代理成本也会相对较低。但在像国家那样的大型集体中,以及在个人感到无权无势的集体中,团结是很脆弱的。于是,监督成本和强制执行成本会相应地直线上升。

(iii) 第三种安排要规定应如何分配集体创造的效益，当公民们相互争胜时，他们应根据什么准则来获取那些共同财产品(common - property goods)。这需要政治权力,并会造成政治权力自身的委托 - 代理问题。

(f)如我们在前几章里看到的那样,运用政治权力会造成委托 - 代理问题:公民 - 委托人如何才能确保他们的代理人一旦被任命,真能言必信,行必果？如我们很快将看到的那样,当政治系统全都由追求其自己目标的政党组织、有组织的利益集团和谋求私利的官僚所占据时，这样的问题将层出不穷。在多级的按少数服从多数原则做决策的过程中会出现一个有关的政治选择问题：如果像党纲那样的原则性决策是根据一批集体选择做出的，而具体决策则在以后由当选政党或委员会中特殊的有关个人来做，那么很可能就只有委托人选票的 51% 中的 51%(即 26%)在决定政策。那时,多数人会觉得权利遭到剥夺。完全可以想象,在一个群体中,在一项特殊的公共选择上具有重要利益的很小的少数派在制定决策，从而也可以说,“多数派被贪婪的少数派所利用”。

(g)在一个复杂社会中,公民若想了解全部公共选择,要承受极其高昂的信息成本。他们更情愿停留于“理性的无知”之中。如果公民想使他们的个人偏好具有政治份量，他们必须另外再投入很高的组织成本,且往往只能得到有限的获益。因此,对于委托人来讲,消

极无为并容忍在一定程度与己不利的集体选择往往是合算的(Downs, 1957 a 和 b)。尽管这种理性的无知是可以理解的,然而,它会助长对群体团结的侵蚀,助长不安全感和权利丧失感。尤其是当财产运用方面的大部分决策都要服从于集体选择时,就更是如此。于是,追求非集体性经济决策的改革(将社会化财产私有化或转化为俱乐部品,见第 7.2 节)就可能成为一个途径,通过它,能强化自发性共同体的内聚力以及对自愿规则的固守和信任。

民主政体、政党、官僚和利益集团

本书就公共政策所谈的绝大多数观点都至少隐含地与民主政体有关,即与这样一种集体性的决策制定过程有关,它靠定期的选举、权力分立和法治来控制代理人。现代民主政体的基础在于承认某些统率其他规则的、不可剥夺的个人权利(第 6.1 节),以及人民在向其集体代表授予暂时性权力上所享有的终极主权。

在民主政体的发展历史中,民主制的现代模式首先出现于英格兰,其间经历了议会对抗国王之法、捍卫"人民之法"的漫长过程。这一过程在光荣革命期间的 1688 年通过《权利宣言》* 时达于顶点。民主政体的原型并不包含一些能在现代公共选择过程中见到的重要因素:即没有责令当选成员服从集体性纲领的政党,没有具备专长和难得信息从而能主宰复杂选择活动的官僚,也不存在有组织的、根基牢固的利益集团。这些因素对公共选择有着重大影响,并往往不利于单个公民。从个人主义世界观的角度来看,这些现象常常扩大了公

---

* 对英国议会 1688 年通过的"The Bill of Rights",已有几种中译法。这里采用了陈忠诚的译法。见陈忠诚著:《英汉法律用语正误辨析》,法律出版社,1998 年 4 月,59 – 60 页。

共选择的弊端,并使其超过了私人选择的弊端。

在绝大多数民主国家中，政治代理人都被组织于若干政党之内。这些政党为定期的选举而竞争。在选民面临很高信息成本的情况下，政治代理人将兜售粗糙的原则性纲领。在存在两个或一批政党的情况下,他们将集中力量争夺居于中间立场上的选民,即流动选民。而大多数立场不变的选民或不愿意每次都为作新的投票决策而承担交易成本的选民,则可能被忽视。结果,多数政治纲领都不是聚焦于多数委托人,所有选民,而只是盯住具有决定性的、流动的少数选民。这往往会扭曲政治行动,不利于"沉默的多数"。

政党需要群体团结,并且,通过影响候选人的选择、连任以及将变节者驱逐出党等手段,政党能强制实现这样的团结。在当代,政党的运作需要有大量的资金以支付代理成本（agency costs）和宣传活动。政治方面的利益是在议会中实现连任和获得多数，以及支配政府。筹资和连任动机往往会导致不利于公民的集体行动。

有组织的利益集团使这一问题更加严重。利益集团通常代表集中供应者的利益。结社自由是一项基本权利,根据这一原则,可以自由地组织利益集团。如我们在第 8.2 和 8.3 节中看到的那样,供应者们常常试图为他们的市场小生境"设防"。他们在自行组织成院外集团之后,会通过寻求对竞争施加政治性限制,以避免在他们之间出现代价高昂的争胜。对于少数供应者来讲，获得政治干预的好处是巨大的。而对高度分散的众多购买者来讲，政治性干预给每人造成的损害则往往很有限，从而不值得投入高昂的沉淀成本去进行针锋相对的游说。

享有特权的生产者集团会发现，将他们得自政府干预的部分收益用于游说和贿赂政党、官僚,以及用于对公众进行"再教育",使他们认为干预有益于国家利益,是非常有利的。在当代,供应者院外集

团与政党之间的相互作用极大地影响着公共选择。它不断地产生出干预私人产权运用的政治动机(Hayek, 1979a, 第17-50页)。在经济中靠公共选择这一次优机制做决定的范围日益扩大，同时任意决策和败坏规则的可能性也不断上升，而私人选择的范围则相应地不断缩小。

除了供应者集团外，现代民主政体还以社会性院外集团为其典型特征。这类利益集团为给其代表的人们争取大量的转移支付而奔走呼号。这些社会性利益集团动员选民反对削减预算，但它们往往是由政府福利服务的提供者组织起来的，并在那方面代表着另一个生产者院外集团。

现代政府中的公共选择倾向还会因另一个利益集团的作用而增强。这个集团就是官僚。它在传统的民主政体模式中并不显山露水。但公众的仆人在管制市场方面常常会有其自己的利益，从而自由的私人选择会被公共选择所遮蔽或取代。官僚们创造出各种专项制度，因为这样的制度赋予他们权力和影响。一些人的交易成本常常是另一些人的收益这一见解完全成立。这会导致制度的官僚主义变形和对内在制度的取代。

官僚们往往占有信息优势。他们不可能受到当选政治家的有效控制，那些被选举上台的政治家们不愿意花费信息成本。在现代经济生活高度复杂化的情况下，有一种趋势，即议会建立一种授权性法规框架，该框架允许由官僚专家们编写各种体现为政府管制措施的专项规则。在这种倾向表现得到很强烈的地方，规则会层出不穷，变更频仍，而自由的私人选择领域则相应地受到羁绊。所有发达国家中，泛滥成灾的黑字法规*和法令绝大多数都源于自成中心的官

---

* 关于"黑字法"的解释请见第5章第141页注**。——译者

僚。这正是上述倾向的证明(Bernholz, 1982)。

如政党一样,院外集团和官僚利益并非民主政体原型的组成部分,它们在宪法中很少被提及,更难得受到集体行动中明确规则的约束①。我们将不得不深入地说明,在一个具有政党、院外集团和官僚利益的世界中,政治竞争是如何展开的,以及它是怎样导致了对这些集团施加政治控制的需要。但首先,我们要转向政府的基本职能:保护、提供共享品以及对收入和财富进行再分配。

○ 关键概念

公共选择与不由个人决定的产权运用决策有关。尽管个人都懂得,当他们缔结财产运用契约后必须承担全部成本并享有全部获益,但在要由许多人来同意一项选择的决策中,这一点通常并不十分明确。这些人还很少处于能充分影响决策的位置上。然而,在成本和获益不能被全部内部化的地方(存在外部性的地方),公共决策是必需的。但公共决策经常会被延伸到可以留给私人选择的领域中去。由于公共选择不涉及双向的付出和获益,只涉及非相互性的好处,它就很容易导致搭便车、败德危害、公地灾难和代理人机会主义。因此,在任何情况下,公共选择都需要有强制。

理性的无知可以解释选民和市场参与者为什么不愿意为更多地了解情况而投入必要的信息成本。在许多场合,他们懂得,基于追加信息的行动会劳而无功或所获甚微。因此,在靠有组织的供应者集团来推进寻租活动的那类群体中,理性的无知成了一个组成部分,但它的作用却是阻挡许多无组织的购买者,使他们不去从事反对设立

① 有些宪法明确提到了政党(例如,德意志联邦共和国的宪法),因而进一步提高了政党相对于单个公民-选举人的地位。

政治租金的游说。

选举制民主国家里的中间选民是指流动的选民群体。两个竞争中的政党,为了获得51%的多数,都需要争取这部分选民。凭借这样的多数,可以控制立法,还常常能控制政府。●

10.2 政府的职能

当我们在第五章里讨论外在制度时，曾说过保护和支持社会的制度是政府的主要职能之一。政府的保护性职能增进着秩序，并使个人、私人厂商和民间团体在面对无知时的协调任务变得较容易而建立起他们的信心（“秩序政策”）。我们还看到，保护性任务在许多时候可能需要采用法定强力(法庭、警察、军队)来防止搭便车和委托人－代理人的机会主义,并在必要时强制执行各种规则。

○ **关键概念**

政府是一种组织(自上而下的层级式秩序)。它追求一定的集体性目标，并通过政治程序获得授权，在其政区内按一定规则运用权力。

政府的职能通常是:(a)保护公民的各项自由;(b)生产共享品;(c)再分配产权。为了履行这些职能,政府要投入代理成本;而为了偿付这些成本,政府必须征税以便管理和筹措各种物质资源。●

随着时间的推移，政府的规模和政府主体所掌握的国家资源份额已显著上升。在当前最大的五个工业化经济中——美国、日本、德

国、法国和英国——政府支出占国内生产总值的百分比在1870年前后,通常为平均10%左右(Tanzi and Schuknecht, 1995);该平均值在1930年代中期升至25%左右,而在1990年代中期则升到了40%以上。如在1995年,政府开支占总需求的份额在欧共体中是54%,在非欧洲的盎格鲁-撒克逊国家中为39%,在东亚工业国中(不包括中国)为27%(World Economic Forum, 1996,第21页)。尽管总的趋势是政府越来越大,但也偶有削减集体决策活动的情况,最突出的是在第二次世界大战后的德国和日本,但往往很快又被再次抬高。

保护性职能

靠集体行动保护秩序和法治的做法可谓源远流长。其源头大概至少可上溯至永久定居的村庄、集镇和城市在某种领导体制下出现的时候。在这些共同体内,为了裁决冲突,并尊崇或制定能据以解决或避免共同体成员间冲突的原则(外在制度),出现了国王、高级僧侣和法官。最初,第三方裁决者的角色可能被授予了受人尊敬并富有经验的长者,但后来出现了正式的、产生统治者的宪法性安排(Benson, 1995)。集体行动、政治权力和政府的概念也由此而产生:为了共同体利益,一些特定的行动被付诸实施,特定的官员或官方组织获得了凌驾于普通公民和公民团体之上的权威和强制性权力。在这些情况下,都必须由宪法性安排来决定集体行动的基础:如何任命代表,如何分配集体行动的成本和获益(见前面的第10.1节)。

政府最突出的保护性职能是防止一些公民受另一些公民的强制。有人曾论证说,由政府接管保护性职能等于在所有公民之间达成一项(假设的)"解除武装条约"(Buchanan, 1975)。如果我们处于无政府状态中,如果强制只能靠其他各方的"暴力潜能"来制约,如果

所有公民都必须抵抗他人以保卫其财产,那将会代价极高(极高的排他成本和强制执行成本)。它们会抑制大量有利的劳动分工并阻碍繁荣。因此,雇用一个代理人,赋予他保卫和平的使命,是很有利的做法。为了有效,代理人必须握有实施强制的权力。同时,必须保证代理人——政府——不用其权力反对委托人,即公民。其他人也已指出,政府的作用就是保护个人自由领域(Hayek, 1960)。

政府怎么才能保持和平并维护自由呢?答案基本上与制度有关:必须建立和实施一套规则,它同等地适用于所有公民(法治),它不允许公民用暴力、欺骗或其他非法的暴力方式来实现自己的目的。因此,保护与维护个人自由密切关联。没有这样的制度限制,自由就会变成放纵和无序(order chaos)。在现代国家里,要求政府在行使其保护性职能时予以强制执行的许多规则都被正式地制定在刑法和民法之中。另外,政府的保护还指防止外部威胁,即抵御外来强制,保护公民们眼前的和将来的自由(安全)。

政府保护的局限

在政府的保护性职能中,有相当一部分是通过政府管制来实现的,如保护健康和安全的管制。这样的管制常常有其经济上的合理性,因为它们解决了外部性。例如,在一个产业中不受限制地使用一种专门的私人资产有可能危及工人们的安全,而保护工人的途径是管制该产业资产的使用,并制定出安全规则。外部性还会在与环境和保健有关的问题上发生。公共保健管制的一个目的是要减少信息成本和其他交易成本。例如,一个人可以假设,一种得到政府认可的药品在规定限度内是可以安全服用的——无需他自己去研究服用该药品的后果。或者,在某些地段限制车速的规则避免了表现为车祸

的昂贵"发现过程"。但是,我们必须永远牢记管制的终极目的,即制度服务于公民。但现在,许多国家在保健、安全和环境方面正实施着的大量管制却并不符合这一检验标准。这类管制的激增造成了交易成本,并削弱着竞争市场的协调控制功能。问题并不在于有这样的专项干预,而在于这类干预的广泛影响和高发生率。因此,对这类管制措施中的每一项,都必须根据其可能给整个制度系统带来的成本和获益来加以评估。

在决定政府是否应当积极干预以使公民免于某种风险时,永远要考虑管制的成本,包括考虑强加于公民的服从成本(见后面)。常常有人,特别是那些支持特殊事业的人,持有这样一种态度,即如果我们要维护某些特定的目标——诸如人的生命、儿童的健康或国家的尊严,就不存在成本过高的问题。但是,普通公民却必须承担管制的机会成本,且大都追求更具多样性的目标。

当私人的自我约束被集体性管制取代时,管制给整个系统带来的成本常常得不到评估。至少,如果服从成本要由大众分摊或不是直截了当地显现出来的话,就会发生这样的问题。例如,当涉及保健、安全和环保时,议会有时会颁布强加过高服从成本和其他成本的管制措施。而这种管制通常是在单目标集团(single-issue groups)的压力下作出的反应,但这些集团的成员却并不承担管制成本。例如,1990 年美国关于苯废弃物的标准(benzene waste standards)变得更加严格,这使得保全一个人的生命要付出 1.68 亿美元的代价,而 1991 年美国新饮水标准的颁布使每保全一个人的生命要付出 9.2 亿美元的代价,更别提 1990 年在森林保护上列出的有害废弃物标准使多保全一个人的生命所要付出的代价不低于 5.7 万亿美元。面对这样的情况,人们必然要问,美国的这些安全管制是否还有意义(Breyer, 1995; Viscusi, 1993; 这方面的一个实例,请看参考资料)。对每一项

管制措施,都要权衡与长期社会成本相对应的长期社会效益,这一要求当然也适用于环境保护。

这些数据说明,在政府的保护性职能中存在一种倾向,即喜好强调安全,而不惜牺牲对竞争系统协调能力和控制能力的培育,并因而牺牲繁荣。当人们毫不考虑这些代价时,不同于公共管制的其他办法也就无从谈起;而普通公民的利益,即将稀缺资源用于最有利的用途,则被忽略。如果避免一个早产儿的死亡要耗费几十亿美元,以另一种方式来使用这些资源——例如,通过生产透析设备——完全有可能拯救或延长许多生命。如果议会和官僚们在安全问题上接受这种不计社会成本的井蛙之见,他们就会任保护性管制的成本日积月累,并剥夺人们自行尝试和自行决断的自由权。其结果是糟糕的经济增长,这最终会在人的生命和安全方面招致更大的风险,并导致不断扩散的权利遭剥夺感。

◇ **卡孟培尔乳酪和罗奎福特乳酪***

"健康加拿大",以其全部的集体智慧,新近对《食品和药物条例》提出了一项修正案,要禁止生产和销售生奶乳酪(raw cheeses)。这项修正案本来会使包括卡孟培尔乳酪和罗奎福特乳酪在内的约90种生奶乳酪变为非法产品。从表面上看来,提出这项修正案的根据是未灭菌乳酪与李氏杆菌属、沙门氏菌属和大肠杆菌属……传染病爆发之间的联系。

"健康加拿大"方面的管理者们显然是想要创建一个安全的世界。自1971年以来,全世已报告了14起被认为是因消费生奶乳酪而引发的疫病(着重其源头)。这些疫病导致了57例死亡。

---

* 法国东南部所产的绵羊奶干酪。——译者

但总的来看,“健康加拿大”的管理者们开始要做的事情与其说有益,不如说更具破坏性。他们看来很少考虑该修正案的实践后果……与未灭菌乳酪有关的疫病风险相对较低,而在加拿大,这种疫病的风险更是微乎其微。在这样的情况下,取缔整整一个产业看来是一种相当极端的行动方针……对最低限度的风险进行管制会提高我们所购物品的成本。在这一案例中,……它本来会摧毁一个新的、欣欣向荣的产业和许多人的生计。像这一议案那样的立法告诉我们,加拿大人没有能力理解和评估风险。看来,加拿大政府已使自己像家长一样地行事。◆

(来源:K. Morrison and L. Miljan, "Cheeses, Politics, and Human Health: How the Media Fauled to Critique Recent Government Policy", *On Balance*, vol. 9, no. 5, May 1996; cited in Fraser Forum, September 1996, 第 38 页)

注意:科学小组的这项特殊动议最终未获通过。

专门的保护性管制措施层出不穷对经济主体的认识能力提出了过高的要求,它削弱着为使决策者满怀信心地投入竞争而必需的秩序。因此,如果政府想在其保护性职能上再次变得有效,就应当精简管制措施。然而,在复杂的管制中,政府官员当然会有其自己的利益。

政府的保护性职能已越来越得到了另外两种职能的增补:提供共享品及对起始机会、收入和财富的再分配①。显然,这些职能产生着必须靠征税和借债来支付的代理成本;而政府的物质资源必需受

① 曾有人论证说,维持某一市场或整个国民经济中一些具体指标的长期稳定也是政府的职能。然而,认识上的滞后、迅速反应上的困难,以及有关稳定化干预上的政治冲突已使这成为政府的一项易于聚讼纷纭的任务。在任何情况下,稳定化上唯一最重要的方面,即提供稳定货币,是可以被归入保护性职能的。

到管理,它产生着另一些代理成本。

生产性职能

关于政府为公民们提供获取某些物品的机会，可以举出一例。我们已看到,对属于纯共享品的物品和服务来讲,要想不让未付钱者享用,即使可能,也代价极高。而且,共享品一旦被提供出来就不会稀缺。因为在一定的限度内,对它们的需求之间不存在争夺(第7.2节)。在这种情况下,私人所有者只能容忍那些没有为努力获取和维护共享品承担成本的人搭便车,与此相同,实施公共供给并靠强制性税收来筹资也确有其根据。在这种场合，私人所有者不可能恰当地行使其产权，包括不可能行使排除他人的权利。这显示出了一种制度缺陷。这方面的一个经典例子就是街道照明：如果一个社会成员为享受街道照明的好处而出钱建立街道照明系统，则其他社会成员都能免费享受到这一舒适。这种自然共享品的另一个经典例子是抵御外部侵略的国防:如果一个社会成员要提供国防军,则其他所有的公民都将得到这一保卫的好处，且不会被排除在外。与能被独享的获益相比,获取一种物品的成本越大,则努力获取这种物品的动力就越弱。搭便车的可能性——独享的不可能性——阻止了面向这类物品和服务的市场。与成本和获益能由个人充分内部化的私人品(private goods)相比,共享品将供给不足。在政府供给具有显著正外部效应的场合,纯共享品是一种极端情形。

如我们在第七章中看到的那样，把握正外部效应并使之内部化是有可能做到的，如依靠测度财产运用或排斥财产运用的新型电子装置。我们指出，对什么是共享品或什么不是共享品的判定是可变的。

因此,就共同品的供给来讲,存在着一种原则性情形。但它造成了上面第10.1节中所讨论过的问题。政府在决定要提供什么以及如何在公民中分摊成本时,有可能主要对某些有组织集团的偏好作出响应。因此,极易产生隐性再分配的问题。这类问题可以通过财政分权化(财政联邦制,请见第12.5节)而在一定程度上得到抑制。当部分公民和资本能向最可能提供理想共享品组合和其他地区特征的政区流动时,也能在一定程度上抑制这种问题。这是因为,纳税人和生产要素在地区之间的可流动性(开放性)能在一定程度上控制想在共享品的供给和筹资上对成本和获益进行再分配的政府。

对于不可能轻易排除他人使用、但对它的需求中存在争夺的那些物品,可以靠外在规则和政府指令来配给获取机会。究竟是靠社会化财产还是私人竞争者来生产那样的物品和服务是次要的。重要的是要用公共资源来供给物品和服务①。就获取途径而言,用社会化财产生产那些物品和服务肯定不具有必然性。然而,出于若干理由,政府会选择用公共所有的财产来组织生产并为其提供资金:

(a)在预计经济活动具有大量不可分解性,且超过了个人和私人合伙者的筹资能力和组织能力的场合,或者在预计会存在很大规模经济的场合,统治者们常常自行承担工作设计、筹资和实施的职能。像在早期的埃及或中国那样,这种情况常常在灌溉和排水工程中出现,而且在基础设施的供给中也往往如此。根据同样的理由,近来将空间探索转变为政府的活动。在这样的背景中,常有人断言,大规模投资构成了"自然垄断",可取的解决办法是使这样的垄断处于直接

① 将提供获取某些物品和服务的机会与由政府的内部机构来生产这些物品等同视之,是公共财政文献中一个错误的惯例。我们在本书中勉强保留了这一表述,以便与其他作者相一致(如 Buchanan, 1975)。然而,"供给职能"(provision function)可能是一个更恰当的词。

的政治控制之下。然而，在现实中，这样的垄断之所以经常出现，是因为政府机构设立了妨碍竞争的障碍，或者政府没有能力减少竞争活动中的交易成本(Friedman, 1994)。一旦这样的经营活动被转变为政府拥有的垄断，它们就会变成高成本经营。然而，在当前，只要能收取用户使用费(可排他性)，大规模的、向国际开放的资本市场就能够为这样的大型投资项目融资。现在，凭借改善了的测度技术，支持许多传统公共垄断的理由都将被弃置路边。

(b)靠公共垄断来供给特定服务的一个理由是，它赋予政治机构较多的直接控制权。例如，由像警察、军队那样的专门力量以及法庭对资源公有制实施非暴力控制看来是一种可以成立的主张。毕竟，这些专业队伍间展开竞争的成本过高（请想一下柬埔寨和波斯尼亚）。因此，在多数国家里，这些服务都由公共垄断企业来提供。当由公共垄断来提供这些服务时也会存在控制问题（警察腐败、军事政变、腐败的法庭），但政治机构内部的组织命令和财务控制往往被认为是较可取的。

(c) 政府往往要求对特定类型的采掘活动或贸易活动拥有排他性的生产权，以此作为财政收入的便利来源(例如，盐和酒精垄断)。当出现有希望的新技术，并可能成为财政收入的源泉时，政府往往会接管这些活动的所有权(例如，19世纪里铁路和电报系统的所有权；那时它们都还是新技术)。同样，许多政府曾对石油和天然气产业实施国有化，以便获得便利的财政收入来源。在这些场合，还可能提出其他理由，但对垄断收益的兴趣无疑常常具有关键的作用①。

---

① 便利的财政收入来源常常不处于当选议会的监视之下。从长期来看，这样的收入来源往往为有组织的集团，如公共企业的雇员，占有这些收益大开方便之门。与增加一般的财政收入相反，源于公共生产的收益往往被用于高薪、官员的闲职、配备冗员和大量的在职消费（政府理人身上表现出来机会主义寻租活动）。这些滥用现在成了许多国家里的公众赞成将政府拥有的企业私有化的理由(第十三和十四章)。

(d)国营生产还常常被当做政治上易行的推进再分配的途径(见下面)。

提供获取公域品的机会

在这些考虑不占主导地位的场合(如在教育和保健服务方面),可以靠公共预算来进行间接供给:用公共资金收购物品和服务,政府充当质量控制者,而不是生产者。

这一点需要从几个方面进行详尽的阐述:

(a)如我们已经指出的,应当将如何为这些物品和服务的供给活动筹措资金这一问题与是否应使用政府拥有(社会化)的生产手段来生产这些物品和服务这一问题区分开来。如果从政治上看来,靠公共预算为公民提供特定物品和服务是可取的,那么私人生产和受补贴的获取权常常是较便宜的供给方式,这种方式还能向公民们提供较多的选择。有人认为,公共生产节约交易成本并能避免竞争性私人供应者的重复建设。这种观点要求事先就了解有关的后果,并忽略了竞争在发现工艺创新和产品创新方面的潜能。任何情况下,不受监督的代理人的机会主义和低下的创新可能性是公共生产永远无法摆脱的长期危险(见第10.3节)。

(b)公共的所有和控制问题还应当与公共垄断问题分开来考虑。即使在政府组织从事生产活动的场合,仍有理由要求在不同的公共机构之间(如在为不同公共机构所有、但已公司化了的电厂、医院和大学之间)展开竞争,并要求在公共机构与私人机构之间展开竞争(如允许私人电话公司、火车、公共汽车或民航公司与公共部门中相同服务的提供者进行竞争)。由于测量成本和通讯成本的下降,现在已经不存在什么技术上不允许竞争的"自然垄断"。如果不是背

靠政治干预，现存的各种垄断中鲜有能长期存活者（Friedman, 1991）。

（c）在共享品的社会化生产上，第三个重要问题是可稽查性（accountability），即就公共财产在使用中所发生的全部成本和回报提供充分而透彻的信息，并使政府拥有的生产者服从严格的预算控制。当公共生产投资被公司化时，即它们的活动在管理上是与涵盖政府一般活动的预算相分离时，可稽查性就得到了加强。执行硬预算约束并拒绝为亏损的公共企业提供补贴，并不总是一件容易的事。但是，只要竞争压力软弱不济，而公共机关领导人的可稽查性又很差，那么公众的仆人就会转而为自身利益服务（高薪、配置冗员、超量的在职消费）。在懒散习惯已根深蒂固的地方，遏制私人占用公共财产的变革大都会受到强烈的抵制。在世界各地许多私有化项目的实施过程中，这一点已变得非常明显（第14章）。

（d）政府机构的生产创造着“政治性企业”（political firms）：国有制不仅赋予这些企业在市场中的经济影响力，而且还赋予其对政策制定活动的直接政治影响力（Alessi, 1980, 1982）。由于没有任何个人有权直接索取公共部门经营的最终利润（也无人对亏损承担直接责任），且其所有权通常不能转让（除非通过私有化），“政治性企业”将不会像私人公司那样受到委托人的严密监督。毕竟，监督是一种昂贵的过程。因此，公共企业的经理们会面对另一种激励结构，它与用于私人经济组织领导人的激励结构大相径庭（第九章）。例如，人们会发现，在公共部门中，对休假申请的监督要花费比私人产业多两至三倍的行政审批时间，或者管理数量相似的票据支付工作，要比私人产业多耗费五倍的经营时间；并且，与私人产业相比，公共部门需要由成本更高的雇员来完成这些工作。当公共部门采用专门的会计制度时，或者由于政治性企业的经营要保密（国防、情报机构）而使公

共企业不得公开其会计账目时，监督的代价可能会特别高。在任何情况下,公有企业的产出往往难以计量。

阿莱西分析了公共部门和私人部门在可比物品和服务生产上的大量资料。他证明，政治性企业的业绩的确比类似的私人生产者要差(Alessi, 1980)。在公共部门条件下,执行和监督相同任务的成本更高，很可能是例如需要实施更强的监督并较少依赖自我责任心所导致的后果。事实证明，当缺少由真正的竞争市场所施加的无情约束时,行政控制的约束往往相对较弱,而代价却相对较高。

改革社会化生产

商务会计准则应被用于公共生产投资，以便提供有关这类生产的合格信息。这类信息使政府领导人能监察委托-代理问题。这意味着,应当被评估和公开的不仅仅是经常性开支和收益(在预算中),而且还应该是每一项这类活动对政府资产和负债的影响（权责发生制会计)。每一年,公共部门法人的活动都应当被记录于独立审计的公共部门资产平衡表中，而它们对政府净财产的影响应被处理得一目了然。然而，世界上没有几个政府提供了他们要求民间法人提供的信息。公共部门的生产有时显得有利常常只是由于一个原因，即在这类生产活动中,并非所有成本和收益都被纳入核算,也不是所有成本和收益都与政府的一般活动分得一清二楚。这就允许进行隐性的收入转移。当公有投资活动具有透明的会计账目时，它们就在一定程度上屏蔽了日常的政治干预。这种干预往往会破坏生产计划的制定并为政治性寻租活动大开方便之门。

改革有可能缓解与公共生产相关的各种问题。例如，可以通过将社会化生产活动移交给相互竞争的低级别政府，使社会化财产转

变为某种俱乐部品(Foldvary, 1994, 第62-78, 86-112页);或者,使社会化生产私有化,同时保证获取这些物品和服务的权利继续存留于公共领域之中。另外,可以改革会计系统,使之与运作最佳的私人企业看齐。激励和监督方面的现代管理技能可能有助于为纳税人获取效率红利。为了实现这一目的,经理们的政治性老板必须为经理们制定出明确而可测度的产出目标,但在选择被用来生产该产出的方法和如何购买必要投入的方法上,必须让经理们承担责任。只有在公共部门的经理们任期有限并按业绩取酬时,这样的责任体系才能起作用:这样的安排与传统的、具有终身任期的公共服务体制根本不同。在无法实行这类改革的地方,就应当将物品和服务的生产从公共部门中剥离出来,并使之私有化,从而使其采用竞争性的私人企业的纪律。

在第13和14章里,我们将讨论私有化、社会主义经济的转型和混合经济的改革。那时我们还将回到这些问题上来。

○ 关键概念

共同财产在第七章里已经定义。如我们所看到的,它们都具有"制度缺陷"。在这类财产中,许多获益不可能被排他性地"内部化"(被占有),因为不可能排除各种第三方使用这样的财产。在必须对需求进行配给的地方,可有几种办法,如将生产活动转给俱乐部(或地方政府),或者为获取私人生产的公域品或社会化财产的机会提供补贴。

公共供给是指政府的一种行政性安排,它使物品和服务能为公民或特定的公民阶层所用。这种供给既可以通过公共资助(现金救济、税收减免)、专用票证(如食品券或教育券)来实现,也可以通过平

均发放(例如一场大灾难后发放毛毯)来实现。公共供给并不必然要求在公有企业中进行这些物品和服务的公共生产。公共获取权(public access)并不要求有公有制和垄断生产,也不证明公有制和垄断生产是合理的。

政治性企业是公有的生产机构。它们一般都有条件获得源于税收的补贴,因此面临着较私人公司更软的预算约束。私人公司更易于破产。政治性企业的经理们常常还对政府如何制定管理经理的规则拥有间接的政治影响力。

可稽查性(accountability)与向组织委托人报告行动的全部成本和效益的规范有关,通常这种报告既涉及经常性的流量(收入和亏损陈述、预算),也涉及日常流量对其资产存量和债务的影响。可稽查性还意味着对违反这一规范的惩处,即代理人将始终处于可被追究的地位上,并且不会得到超出总预算的补贴(没有模糊的**预算软约束**)。

权责发生制是一种会计惯例。它通过建立资产负债平衡表,从净资本中扣除经常开支并加入利润(收入)。它显示着债务和资产的状态,包括各种与新的政治创议有关的无资金责任(unfunded obligations)。这为政治决策的制定者们提供了优质信息。现在,绝大多数国家的政府都能猜测,他们是在带着净负债运营(破产)还是拥有着净资本资产,以及新的创议将增加还是损害国家的公共财富。

私有化是一项将公有产权转让给私人所有者的行动(其对立面是社会化或国有化);而**公司化**则是指重组公有的资产和组织,从而使这些资产或组织成为与政府一般核心活动相分离的实体。公司化公有组织的领导人要被明确地置于对委托人负责的地位上,并必须面对明晰界定的预算约束,不得求助于预算补贴。●

10.2 政府的职能

对产权的再分配

在许多国家中,政府的第三个职能是对收入和财富进行再分配;即没收某些人的产权并将它们再分配给另一些人。这种行动立足于各种"社会公正"方面的概念。这样的概念在犹太-基督教以及伊斯兰教的传统中可能有着较深厚的历史根源。在欧洲,统治者曾长期用公共收入资助"流浪儿和寡妇",而公共组织——如公共贫民院——曾照顾过贫民们的基本需要。基于这一传统,社会改革家们,如英国的费边社会主义者、前英国殖民团、大陆欧洲的社会民主主义者和美国民主党的一个组成部分,常常诉诸高渺的道德立场(the moral high ground)。在这一过程中,安全和公正被等同于在面对变化时维护一定的社会地位和经济地位,还被等同于收入和财富分布上的结果平等(见第6.3节)。倡导由政府进行再分配的人们还对其再分配方案的实践可行性抱有乐观主义态度,并以这种态度为其立论的基础,完全不重视认识问题、理性的无知、败德危害和政治代理人的自私自利。基于这些流行哲学,集体资源被用作赖以防范人生风险的最终承保人。而在像东亚那样的其他文化中,那样的角色通常是由家庭来承担的。

可以用两种政策手段来尝试再分配:

(a)一种是运用政府的强制权力来征税和分派转移支付,以弱化甚至消除竞争博弈的后果;

(b)另一种是通过直接干预立足于私人产权的竞争基础,通过影响财务资本、物质资本和人力资本的积累,通过干预缔约自由,改变市场的运行(图10.1)。

产权是市场过程的后果。对产权的再分配可以依靠国家的征税

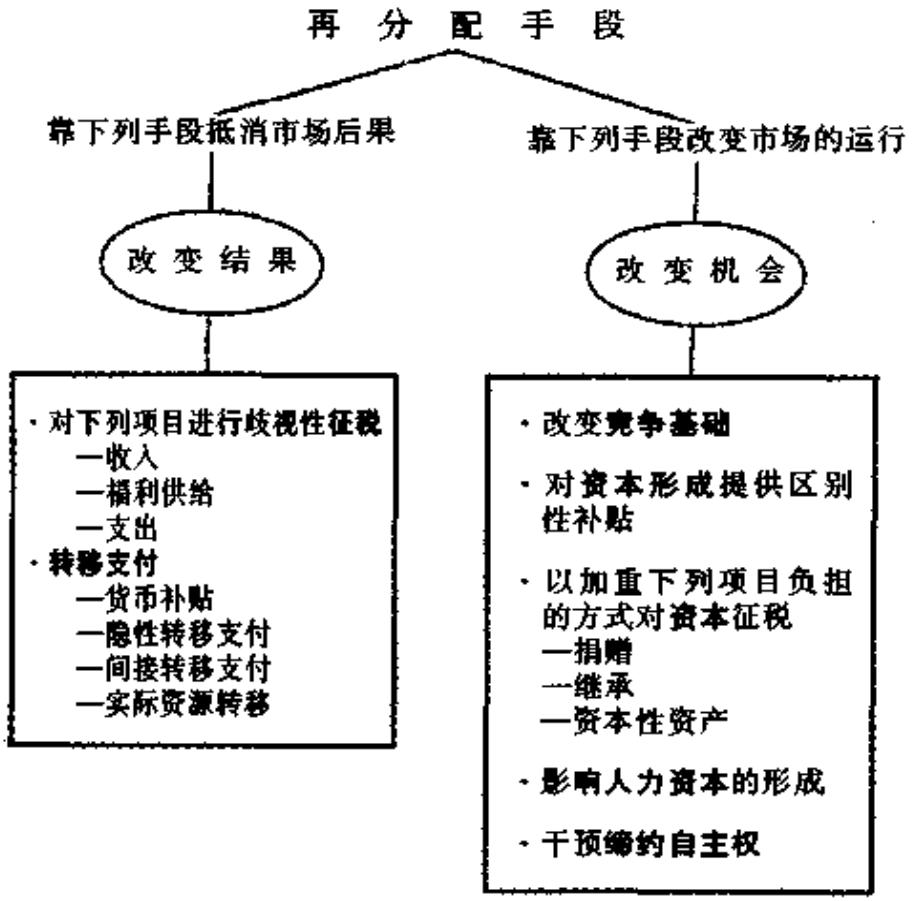


图 10.1 再分配政策的手段

和转移收入的强制权力，征税和转移收入都是在政治过程中决定的。这方面的例子有累进所得税制，它并不对所有的货币所得一视同仁,而要考虑财产所有者的收入流规模;还有的例子就是针对某些开支但豁免另一些开支的税目。转移可以由直接的现金支付方式构成,但也可以由转移真实资源的方式构成。例如,政府和议会可以决定向平均收入较低的地区或能赢得关键选票的地区提供更多由政府拥有的基础设施。

第二类再分配手段的目的是在人们于市场中竞争性地运用其产权之前改变起始机会(图10.1)。这方面的例子是各种帮助特定群体积累物质资本或人力资本的手段。政府可以就受教育机会提供资助,这会将教育转变为公域品(如第7.2节和第10.1节中所讨论的那样)，从而对年轻公民以后在劳力市场中参与竞争的机会进行再分

配。对私人缔约自主权的直接干预有可能改变一些人参与竞争的机会。例如，当立法者在工作契约或租房契约上赋予市场某一方不对称的特权时，如规定禁止因非业绩原因解雇工人或禁止因没付房租而驱逐房客时，就会出现这样的后果。

第二类再分配政策的另一个例子是关税保护。我们在第八章中讨论寻租活动时已经对此有所触及。外国生产者和国内购买者会认为，因存在人为的针对跨国界销售活动的关税壁垒，他们财产的价值会下降；而国内生产者则会认为，他们财产的价值会上升，因为他们在较高价位上进行销售的机会因政治行动而得到了改善。这样的再分配性干预会对受管制产品的供应产生意料不到的长期影响；例如，在受关税保护的产业中，会出现人人厌恶的高成本和弱创新动力。有关精心构思的干预还有一个实例，就是对房租的控制。但这种控制会抑制对住房的投资，并可能造成住房短缺。这种形式的再分配政策所具有的短期后果和长期后果都不明朗，它们的后果还会因未预料到的和不需要的副效应而复杂化。仅仅由于这个原因，看来更可取的方法是，应使再分配政策立足于借助预算的、较透明的税收手段和转移手段。这是一种服从于较明晰的议会控制和公共控制的方法，而不是在市场中进行行政干预的方法。

一个社会中要进行多少再分配当然要由选民来决定。在这里，我们只能指出这类政策所具有的、众所周知的意外后果，并讨论，有什么办法能有助于抑制因政府而泛滥的再分配政策所导致的意外副效应。当我们在后面的第10.4节中讨论福利国家的失败时，还会回到这类政策的后果上来。

○ **关键概念**

费边社会主义和**社会民主主义**是从极权社会主义中分裂出来

的。在19世纪末期,极权社会主义的目标是用暴力推翻"资产阶级秩序"。为坚持前马克思主义哲学传统,社会民主主义者在20世纪的多数时间里都在批判私有财产,并鼓吹对土地、住房和多种工业资产,以及金融和其他服务,实施渐进的国有化。他们还鼓吹在市场中实施"正确干预",以便使人们拥有较平等的收入。他们在保健和教育服务的供给和生产上,以及面向老龄的供给和住房供给上,实行了国有化,并在更一般的意义上,用公共福利取代了私人的福利供给。

社会民主主义者大都坚信,政治领导人和政治过程有能力实现政治上预先设定的目标(对各种方案的**政治可行性**持有**乐观态度**)。●

代理成本:征税和管理

集体行动的代理人——统治者及其行政助手——为了履行其各种职能,必须耗费资源。这被称为政府的代理成本。这部分成本必须得到弥补,通常是靠强制性征税。而征税和管理公共资金又会进一步引出各种代理成本。

组织政府行政事务并为其筹资都是财政研究的课题。尽管制度经济学在政治组织的运作上有着大量的运用,但我们的大部分讨论都不能超出本书的框架。不过,我们仍应当指出,制度能对下列两个方面产生重大影响:(a)对政府的规模;(b)为实现一组既定的政府目标将发生的代理成本量。

如果,社会化财产能被转变为俱乐部品——将政府的任务移交给小型的自组织和自监督群体,或者能被私有化,而公域服务能被分包出去但靠公共资金来供给——使生产与供给相分离,那么政府的

规模,以及与此相关的代理成本和税收成本,就都能缩小。这会使政府事务更加可行。因为那样的话,政府代理人能专注于对核心活动的计划、指导、监督和纠正(见第 7.2 节)。

政府的核心职能

如果我们问,什么职能是真正需要由政府来承担的,我们就必须分析基本的价值判断。这些价值判断在近年来关于政府规模和政府改革的公共争论中扮演了一个重要的角色。米尔顿·弗里德曼在这方面给出了一个规范的回答(1962,第 34 页):

> 政府应维护法律和秩序,界定产权,充当我们修改产权和其他经济博弈规则的工具,裁决在解释规则上出现的争端,强制执行契约,促进竞争,提供一个货币框架,从事抵消技术垄断的活动,克服各种被公认为十分重要因而须对其实施政府干预的邻域效应(neighbourhood effects*),政府还应在保护无责任能力者(精神病人或儿童)方面辅助私人慈善团体和普通家庭——这样一种政府无疑有很重要的职能要履行。坚定的自由主义者并非无政府主义者。

改革家,前新西兰财政部长,露丝·理查德森也采取了相似的立场(见参考资料)。她主张将政府的职能减少至核心职能。这一主张的产生是基于对政府的这样一种认识:公民是委托人,他们定期选举政治家作为自己的代理人。在这些代理人中,有一部分人组成了董事会(内阁)。它制定总方针并明确地列出目标。根据这些方针和目标,可以衡量官僚-经理及其政府部门的业绩。简单明了的目

* 据作者解释,neighbourhood effects 为外部效应的一种,它指在地理空间上相邻、相接的外部效应,故译为"邻域效应"。——译者

标,以及与业绩挂钩的报酬,再加上最高经理的有限任期,将在公共行政机构中造就恪尽职守的激励并抑制代理人的机会主义。当选董事(部长)们不应当卷入如何生产政府服务或如何购买必要投入的管理活动。这是专家经理、政府职能部门的行政领导人及其助手们的任务。在整个过程中,涉及政府事务中最高经理的契约可以规定效率红利(efficiency dividend),而为了减少实现所定目标的成本,应借助于国际标准。因此,改变规则组合能创造减少政府代理成本的激励。

一旦明确了政府的职能,确定了公共服务的最佳生产技术,也就能估算出投入成本。然后,由政治程序选举出来董事会就能决定如何为公共开支筹集经费。在这种决策中,要参照对(经过独立审计的)公共资产和债务的评估,要遵循已久经时间考验的财务谨慎原则和代际公正(intergenerational justice)原则。使所有的当选政治家都有条件获得恰当的财务信息是非常重要的。这包括获得政府的资产负债平衡表。简单而基础广泛的税种,会将其能量释放于恰当的经济追求上,从而将造成较少的服从成本和监督成本(见下面)。这样的税收体制还将使征税的代理成本保持在相对低的水平上。

◇ **行动上的小政府**

节选自对改革者和前新西兰财政部长露丝·理查德森的访谈录。

我们应当从提出基本问题开始:国家应当做什么?我们应当在许多领域中"撤消"(deinvent)政府。从根本上来讲,国家只在保护法治方面有作用;另外,如讨论的那样,还在确保收入充足上有最低限度的作用。对国家的资助必须限定在这样一个范围内……国家的作用是建立规则,充当确保公民得到高水平服务(get quality)的管家,

它还要为未成年人或病人的选择提供资金。但是,如果你问人们,他们仍然会认为国家应既当裁判员又当运动员!我们知道,国家,作为企业经营者,已是一个破产者。但绝大多数人仍在想,它能生产优质的保健服务和教育服务!……通过减少国家的作用,政府开支将自动缩减。政府不应当生产,因为它们不可能创造财富。它们只能保护一种氛围,使普通公民在其中能自由地评估什么东西是增进其财富的……管制必须是原则性的和少而精的。例如,政府只能在市场变得不可竞争的时候作为裁判员而存在。国家有一个合法的作用,即在垄断削弱竞争时吹哨子……

……〔改革〕就是要消除有组织集团的政治特权。当你重新设计税制时,你的起点是重新反思政府的角色,以及因此而能合法地预期纳税人愿出钱的开支需求。接下来,你要弄清楚,你找到了靠集体行动实现预期目标的最有效途径。通过建立使人们尽可能高效工作的激励机制,你组织起公共行政事务。在了解行政机构是否得到了称职、有效的管理上,公民们拥有所有的权利。必须将现代管理方法用于财务管理和人力资源管理。部长们应承担生产指定产出的任务,而由各政府部门的主执行官(the chief executives of the government departments)负责按其认为合适的方式组织投入和生产工艺。在整个过程中,政治家们应当抽取效率红利。在新西兰,这种与业绩挂钩的管理办法大幅度地节约了财政开支,削减了所得税,并摆脱了外债。

一旦一个人懂得什么必须要由税收来支付,他就必须保证用他所能设计的最少扭曲的税收系统来做到这一点。人们必然要寻觅各种市场机会,绝不会因人为的税收理由而偏离实在的商务理由。因此,税收系统必须是税率低,税基广。我更喜欢一种所得税与附加价值税相混合的税制——在所得税率上,一般的为15%,最高的为

20%,最低的为负所得税,而附加价值税则一律为10%。如果税率再向上提,就会变成扭曲性税率了。

广税基、低税率的税制会引导政府和家庭节约;这会降低资本的成本。我们将获得大量的自愿服从,并大量地节约交易成本……这样一种明智的税制——有益于公平和可信赖性——必须伴有对偷税的有力制裁和严厉处罚。不应存在作假和疏忽的余地——正如宽恕暴力或容忍违反伦理和刑法的行为是一种错误的、自取灭亡的宽宏大量一样。◆

(来源:W. Kasper, "Responsibility and Reform: a Conversation with Ruth Richardson", *Policy*, vol. 12, No. 3, (1996),第25-31页)

从历史上来看,在和平时期里,纯保护性国家的代理成本很小——占共同体收入的1/10。但是,如我们所看到的那样,现代国家对私人生产和私人收入的索取要大得多。这要归因于生产的补贴(subsidisation),以及,最重要的,(可能是无限制的)再分配。在这一过程中,政府雇员的数量显著增加,因此也使政府的代理成本大幅度上升。政府部门的不断扩大常常是政府按其权限行动的一个目的,例如当为了确保较多的就业而扩大政府时,或者,当代理人若雇用较多的下属就有望得到更好的提升时,都会出现这样的情形。

服从成本

集体行动不仅强行导致了要由公民们通过纳税来承担的资源成本和其他强制性征收,而且还强加了服从成本。这些成本都是公民们在服从政府法律和政府管制(外在制度)时所必须承受的资源消耗。例如,纳税人必须保存各种记录,而在其他情况下则无须如此;

他们必须为政府填写各种表格；他们的活动方式必须有别于他们在其他情况下的行为方式。他们可能要放弃某些行动而非自愿地从事另一些行动，而那样的行动有时会代价很高。公民和企业常常被迫雇用职员以处理文书工作。在多数国家里，政府已造就了整整一个“服从产业”(compliance industry)，它由纳税代理人、各种与政府有关的专家、律师和院外集团构成。

由政府造成的服从成本在不同的政区之间会差异很大。经常可以在不显著损害管制目标的前提下，削减行政惯例并逐步地精简司法系统和管制系统。可以用多种方式来达到某些保健或安全方面的结果，同时又省去大量的服从成本(第 14 章)。不同的国家税收系统还会造成服从成本水平的天壤之别。例如，所得税和法人税体制往往包含着许多着眼与再分配目标的豁免条款和条件规定，服从这样的税收体制(从文书工作、使用专业税收顾问和诉讼的角度来看)往往要比服从一个无豁免条款、低所得税或低税率的普遍间接税体制代价更高(见上面的参考资料)。为了对法律和管制措施进行微调和重构，往往会频繁地变更程序性的管理指令，而这也会抬高服从成本。最后，应当指出，许多服从成本是固定成本，从而与大型公司相比，小企业所面临的成本障碍会相对更高，而大公司更有能力负担专业法律部门和政府关系部门的运作。因此，对于外来者的竞争、创造就业和各种小型新兴企业的创新来讲，服从成本是一种障碍。

○ 关键概念

再分配是一个浸透“社会公正”理念的过程。它的基础是在公民和组织间重新配置产权的各种政治权力。它既可以靠征税和发补贴来实现，也可以靠干预市场力量的自由作用来实现，如靠压低住房对其所有者的价值、提高房客地位的房租控制，靠使消费者更富、农民

更穷的食品价格控制等等。

当再分配性政策手段干预具体的市场过程或以具体的后果为目标时，这类干预的后果往往被低估。市场是在借助交易的自我调节和借助竞争的自我控制中运行的。复杂经济系统中这些自发的协调力量会因具体政策的操纵和未意料到的副效应而陷于混乱和失效，随之而来的便是频繁呼吁进一步的干预。

服从成本要由必须服从强制性集体行动的普通公民和厂商来承担；例如，纳税人必须准备麻烦的文书工作，或者厂商必须监视并报告特定的活动，如排烟或他们所缔结的私人契约的内容。政府行政和法律的设计对服从成本的水平具有很大的影响，并且，不断重构和微调政府规则大都会抬高这些成本。●

10.3 公共政策的自由主义模式:秩序政策

与程序干预相对的秩序政策

贯穿本书的三个判断支持着一个信念：公共政策的中心功能应当是支持和增强社会秩序和经济秩序（“秩序政策”）。这三个判断是：

(a)人们的认识能力是有限的，因此一种有助于发现各种可知模式的秩序会增进劳动分工并因此而提高生活水平，它还会向人们提供各种已知的自由领域；

(b)个人的行动自由(自主权)是竞争的前提条件，而竞争是人类所知道的最有力的发现过程和最有效的控制手段。

（c）人们拥有非对称信息并经不住诱惑而机会主义地行事（委托－代理问题）是完全正常的。这使建立约束性承诺并强制执行规则成为必要。

如果公共政策由增进秩序的承诺来引导，那么各种个人自由就可能较有保障，经济协调可能较有效，而差别待遇和寻租活动更可能受到压制。这样一类政策会聚焦于培育制度和制度的组织依托。这种方法重竞争和可靠产权的必要性，轻各种以直接影响具体过程和后果为目标的政策。有一类公共政策依赖于任意的、针对具体目的的决策。它们极易在服从政策的人当中和政府代理人当中造成认识负担过重的问题。这样一种结果导向的指令型政策可能导致的后果将是公众的漠然、公共政策中的混乱和协调不良。

这一基本的哲学是由德国的 Ordo 自由主义学派以一种坚定而详尽的方式率先倡导的。弗莱堡大学的经济学家和律师们，其中最引人注目的是沃尔特·奥肯和弗兰茨·贝姆，分析了魏玛共和国时期民主政体的惨痛失败，这一失败导致了极权主义的国家社会主义。在经过 1930－1950 年代间的研究后，他们得出了这样的结论，选举制民主政体已不可能培养出一种无差别待遇的、充分竞争的秩序。相反，有组织的压力集团和按其自己意愿行事的政治家们从事着广泛的机会主义寻租活动（Kasper and Streit, 1993）。Ordo 自由主义者回归于苏格兰启蒙运动的基本信条。这些信条肯定，保护产权、缔约自由和法治对于资本主义经济的运行来讲是必不可少的。由律师和经济学家构成的弗莱堡学术界着重竞争系统中基本的控制功能和激励功能，并进一步思考了苏格兰启蒙运动的基本原则，以使政策方案适应现代工业时代。他们承认，目前存在着新的行业权势集中和工会权势集中，具有普选权的现代选举制民主政体造就了进行政治干预的重大诱惑，有组织的压力集团对议会和公共政策有着巨大

的影响力。这批学者已经以弗莱堡学派或德国 Ordo 自由主义学派而闻名①。

德国 Ordo 自由主义学派对公共政策的基本建议是要分清两种做法:(a)使保护性职能,尤其是培养和建立各种有益于竞争性经济系统的制度达到保护目的,成为政府的焦点;(b)干预具体的经济性、社会性过程和后果(Eucken, [1940] 1992)。Ordo 自由主义者说——前者优于后者。政府应当专注于用其强制权力促进和保护作为共享品的竞争。Ordo 自由主义者的结论是,缔约自由绝不能被解释为包含结成卡特尔和对新加入者关闭市场的自由,因为封闭市场的契约将妨碍别人的自由,包括购买者的选择自由。他们还发现,公共政策常常引入干扰,使稳定的预期难以形成,因此是反生产性的。因此,作用于外在制度的公共政策之手应是稳定可靠的。在追求具体后果上的政治能动主义被认为是有误导作用和不稳定作用的。他们对干预经济过程心存疑虑。这使他们对凯恩斯主义者在 1940 年代和 1950 年代所倡导的可酌情选择的政策,对主张用预算政策和货币政策来抵消总需求周期摆动的政策,都持批评态度。与此相反,Ordo 自由主义者偏好基本稳定的制度和稳定的、能增进系统内在自稳定化的公共政策。他们担心,刺激经济发展的政府投资和对总需求的操纵会逐渐地腐蚀市场信号机制,改变私人行为的模式。在那一点上,他们尽管领先于"理性预期学派"的批评,但却将这种批评纳入了关于顺从市场(market conformity)的、宽广的方法论背景之中。

---

① Ordo 是一个拉丁词。它是指社会的一种状态。在这种状态中,自由的罗马人能感到自由并健康成长。欧肯——像其他德国的 ordo 自由主义者一样——每当他在自己的著作中为秩序政策辩护时,都一致使用 Ordnung(秩序)这个词。然而,欧肯一部著作的翻译者,T. W. 赫钦森却避免使用"秩序"(order)一词而用"体制"(system)一词。体制一词较少规范内涵,且不能传达该书中所用的秩序一词的全部涵义。欧肯第二部关于 Ordo 政策的核心著作(*Grundsätze der Wirtschaftspolitik*,《经济政策的基础》,初版于 1952 年),尽管在德国已多次再版,却至今仍没有一个英译本。

顺从市场

Ordo 自由主义者关注的焦点是竞争——不完全是单个市场中的竞争，而是遍及整个竞争系统的竞争。他们告诫说，竞争系统应得到保护和支持，因为它们具有基本的知识增殖功能和控制功能，这是其他集体性系统在现代复杂经济的环境中所无法企及的。因此，德国 Ordo 自由主义者要求，公共政策的所有手段都应当“顺从市场”(market conform)，也就是说，所有的政策手段都不应当削弱竞争的普遍作用。对每一种政策手段，以及集体行动的总体设计，都应当从其是否影响竞争力的角度来评价。例如，在上面第10.1 节中所讨论过的那类再分配手段就得不到德国 Ordo 自由主义者的青睐，除非它们能在不扭曲竞争信号的情况下增强竞争者的初始地位。具有普适性并适用于所有人的制度比具体指令和区别性程序干预更为可取。

Ordo 政策的构成性原则

下列基本原则构成了这类政策的精粹：

- 私人财产；
- 缔约自由；
- 个人对其承诺和行动负责；
- 开放的市场(进入和退出的自由)；
- 货币的稳定(无通货膨胀的货币)；
- 经济政策的稳定。

Ordo 自由主义者说，应使这些原则占据统率性和宪法性的地位，并成为公共政策的准星。这些原则为自由市场秩序构造了一种

坚固而一贯的支柱。它使有效的协调得以展开，它使人们可以凭借创造性企业家精神运用知识,它使抑制经济权势成为可能(第 8.1 和 8.4 节)。如果由这些简单的构造性原则来引导公共政策,公共政策就不会助长无节制的放任自由，而会在一个节约知识的制度框架中保护个人权利和有效协调。这种政策还会约束统治者，使之遵循确保“对所有人不偏不倚”的无歧视原则。

沃尔特·奥肯所强调的、Ordo 分析中的一个重要见解是，这些原则应当以同样的程度应用于所有相互依赖的市场（Kasper and Streit, 1993)。如果劳力市场中的“子秩序”(suborder)与产品市场中的“子秩序”不相兼容,就会引发代价高昂的矛盾,如出现扭曲的相对价格。与自由竞争的产品市场并存的受管制劳力市场将使生产无利可图。就业毁灭(job destruction)就会接踵而至。这迟早会要求或解除对劳力市场的管制，或压制产品市场中不受拘束的竞争。各子秩序的相互兼容在与经济生活接壤的领域中也很重要。例如，一套破坏激励机制的社会福利系统或侵蚀产权的法律秩序大都会与竞争性经济秩序相冲突。只有“子秩序”的兼容镶嵌才能保证稳定和效率。这一基本见解与我们在第六章里讨论的对规则秩序的呼吁相关联。

坚持这样一种公共政策能预防法律上和管制上的行动主义(activism)。它还要求容忍某些可能不被特定社会集团喜欢的后果。最要紧的是,它要求对再分配政策持谨慎态度,并忠告说,联系不间断的演化，收入和财富中所见到的不平等后果能得到最好的分析和处理。然而,相对贫困的个人所需要的帮助,也许是获得更好的起始机会,而不是施舍。

Ordo 自由主义者希望,只固守“秩序政策”将保护政府,使其在政治争斗和公共论战最激烈的时候免于轻易地向寻求再分配的压力集团让步,并免被迫对每一件事情负责。然而,这一希望尚未得到证

实。仅仅坚持上面提到的那套指导原则并没有使德国议会和最高行政领导人避免能动主义宏观经济稳定政策的错误，也没有使他们在面临选举时不偏袒利益集团。已经证明，在具有成形利益集团的选举制民主政体中，后来被称为“寻租活动”的政治—经济过程非常强大，以致不可能仅靠束紧政治家的手来防止对 Ordo 原则的侵犯。

在将寻租活动和政治偏袒主义诊断为损害市场系统恰当运转的势力上，弗莱堡学派的成员在一定程度上领先于公共选择经济学家。然而，除了陈述一般性原则外，对于在当前被称作议会制民主政体中的“市场经济制度硬化症”，弗莱堡学派却提供不出多少具有实践价值的矫正办法（Streit, 1992; Kasper - Streit, 1993）。不过，批评性的观察者在半个世纪之后仍不得不承认，各种从内部阻断“寻租动力”的实质性改革仍然毫无可能。看来，目前已有的任何改革激励都主要来自与其他政区的制度竞争压力（第 12 章）。

Ordo 政策与协调

如果暂且假设能有效地约束住政治家之手，那么 Ordo 政策就能使各种共同体更可控制，并使控管职责在有限知识的现实世界条件下更加可行。坚持一套相对简单的原则能有助于政府主体抵制就具体后果作过多承诺的诱惑。这些承诺往往远超出他们的供给能力。而它还能促进对集体行动的协调。各种政府机构，通过坚持这些原则，都将在他们所承担的任务中不断得到合理的协调，从而一个机构不必去矫正或弥补由其他机构的行动所造成的意外副效应（跨机构的协调）。这些原则还有助于保持政策的长期一贯性，从而创造一个可预见的政策模式（跨时期的协调）。除此之外，坚持这几项指导原则——而不是频繁地干预具体过程——不用很久将引导民间主体去

预测政策博弈的规则,并诱导他们较可预见地作出反应(政府与民众间的协调)。政策,因较具可预见性,会变得更可信赖,更有效能。

秩序政策要求政策制定者无视规则导向行为(rule-guided behaviour)所导致的具体后果。固守支持已知制度系统的政策并放弃"后果设计"(outcome engineering)有时会导致不受欢迎的结果。那时,政策制定者会把具体后果放在比维护规则更高的地位上。这样的政策制定者会引发难以预见的副效应,削弱一般的、易于认识的制度系统。而那样的副效应又会提高协调成本。过程干预,如表现为对不受欢迎的异常事件作出反应的"膝反射式立法"(knee-jerk legislation),可以赢得短期的普遍欢呼,但它侵犯了无歧视规则,从长期来看将摧毁信心。因此,秩序政策需要政治脊柱,还需要对协调人类长期交往的方式有很好的理解。而这很可能超出了选举制民主政体(和其他体制)中的政治家所能提供的东西。

对首先以培养简单的行动秩序和规则秩序为目标的公共政策设计,偏好个人自由和经济增长的经济学家和其他社会科学家已呼吁多年。

○ 关键概念

Ordo政策着重于内在制度、外在制度以及这些制度的组织依托,并视它们为经济过程的框架。Ordo政策的目的在于促进秩序在公民头脑中的形成。它认为,维护一个被明确理解的、透明的政策规则系统要高于对经济过程进行干预。对竞争的维护被视为一种共享品,它的发展和保存优先于提供长期稳定或收入再分配。

Ordo政策的**构造性原则**是:

- 私人产权;

- 缔约自由；
- 个人对其承诺和行动负责；
- 开放的市场(进入和推出的自由)；
- 货币的稳定(无通货膨胀的货币)；
- 经济政策的稳定。

如果这些原则被尊崇为支配公共政策的构造性原则，它们就能有助于协调机构间和不同时期间的政府行动，并有助于建立将使个人更易获得成就、更难以谋求寻租的预期。

子秩序的相互兼容性是政策设计上的一个特征，它的注意力在于相互依存的市场间在制度框架上的相互依赖性。这要求不仅产品市场和要素市场应受制于相似的竞争自由，而且社会政策、经济政策和法律政策之间也应相互兼容。在一个由相互兼容的规则子秩序构成的制度系统中，各种制度彼此相互支持，且较易被译解。在这一意义上，这样的制度系统是有效能的。

当我们说到**政策协调**时，我们必须想到使公共政策行动在下列三个方面具备可兼容性：(a)在各种政府机构之间；(b)在不同时期之间；(c)在公共政策制定者与服从公共政策的民间个人、组织和团体之间。●

10.4 福利国家的失败

再分配的后果

在经济学和公共政策中已经指出，在20世纪的绝大多数时期，市场过程都不能产生出一种符合特定规范准则的收入和财富分

布。这导致了这样一种观点,政府应当实施干预以"矫正市场",并确保形成与竞争过程所产生的后果不同的产权分布。有权势的私人利益和公共利益抑制了市场争胜,扭曲了现实世界中的收入和财富分布。这通常会导致权势的进一步集中。然后所面临的选择就是,要么强化竞争过程,要么对再分配进行政治干预。在多数时期,多数选举制民主政体都走上了第二条道路,但这一过程却常常巩固了权势的地位,削弱了竞争的强度。当 Ordo 自由主义设计被用于战后德国时,情况也是这样:在整个时期里,对产权再分配的干预摧毁了保护竞争秩序的政治承诺(Giersch *et al.*, 1992)。在选举政治、有组织利益集团和权贵官僚的压力下,保护资本主义宪章的承诺分崩离析。

1990 年代,在许多西方民主国家中,借助大量"集体性"干预进行再分配的政策承诺已处于越来越严密的监督之下。因为,这样的干预大都具有未曾预料到的副效应;如系统的协调能力、承担风险的激励和进行生产的激励都在一个较长的时期内遭到了腐蚀。

由于政治家们能从收入和财富的再分配中攫取收益,所以如我们已看到的那样,在扩大政府再分配职能上存在着巨大的动力。在为大众选票而相互竞争的政党间展开的机会主义争胜和利益集团的压力已经导致了再分配职能的萌生。因此,20 世纪的后半期里,再分配在西方"福利民主制"中的重要性和影响大大上升。这一膨胀给公共政策带来了相当多的问题:

(a)关于再分配的多数政治性方案都没有起作用。即使在再分配政策得到大规模实施的地方,贫困和收入不平等仍然存在,甚至还有增长。

(b)用公共供给来应付越来越多的私人意外事件,在福利接受者当中造成了"败德危害"和不断扩散的索取心理:个人和家庭再也感

觉不到有责任对疾病、事故和养老作出自己的足够贮备，他们再也不会回避其健康或安全方面的风险。这可以由所有实质性福利国家中私人储蓄率的下降来证明。然而，由于显而易见的知识局限性这样一个核心原因，集体性的风险贮备永远不可能完全按多样化的个人要求来定制。相反，只能根据“一规适万物”的格言，向“标准消费者”提供风险保障。因而，向社会化贮备的转移将导致较糟糕的个人风险保障。同时，人们学会了依赖索取施舍，并因不充分的施舍而抱怨自己命苦，人们不再依赖自己的努力，也不会在自己手段不足时责备自己。借助税收和补贴实现的越来越多的收入转移最终并没有产生出所允诺的结果，即经济机会的更均等分布和根除贫困。

（c）从长期来看，慈善活动的社会化大都减少了与穷人的团结，并因而减少了自愿的捐赠。自愿的捐赠，以及某些个人的监督和对贫穷受助者的建议，已经越来越被一个非个人化的强制性税收－补贴机制所取代。富人的结论是，他们已经缴纳了足够的税，而不知名的福利受助者也已获得了足够的扶助。因此，富人们减少对慈善团体的捐赠。而且，慈善团体往往轻视真正从普通公民手里募集资金的艰难任务，并专注于为分得一块税收蛋糕而展开游说。于是，它们几乎完全变成了公共福利机制的延伸。

（d）这一趋势的一个必然结果是在福利和优惠计划的受益者与必须为这些开支出钱的人之间产生集团的两极分化，这蕴涵着政治冲突的危险（紧张加剧、社会动乱等等；Sowell, 1990, 第174页）。再分配政策立足于一个错误的前提，即不平等是不公正的。这种认识会促使经济生活的政治化和情绪化。在过去被习惯地视作非个人化市场过程的后果、从而只是必须加以接受的事情，现在已变成了政府的政治责任。现在，这一问题往往会由公开作秀和游说的政治过程来处理，而在过去，则是尝试靠自助、足智多谋和努力来解决。在从

自负其责向依赖政府机构转变的过程中，社会和谐一去不返。福利国家对用宪法控制国家权力的冲击是与此相关联的另一个方面：许多福利政策的目标都不可能靠一般法律来实现，因此都需要有无限期的法规,并要向公共权力机构授权。结果,政府行政机构中越来越多的部分摆脱了议会监督和司法监督（Ratnapala, 1990, 第 8 - 18 页)。这极易为哈耶克称之为“民主理想流产”的结局铺平道路:削弱政府应服从宪法的原则(Hayek, 1979a, 第 98 - 104 页)。

(e) 公共再分配的代际效应已经改变了个人的习惯和长期生活计划,所以现在许多年轻公民的行为方式是使风险和纳税最小化,但使获取福利服务的机会最大化。这一点在像瑞典那样的地方表现得非常明显。瑞典已蜕变为一种集体性的“人民之家”(*folkshjem*),在那里，较年轻一代的回避责任已变得司空见惯（Karlsson, 1995; Lindbeck, 1995)。结果，能为公共福利提供资金的税收基础已放慢增长。

(f)福利资源的公共贮备有利于在保健、养老和其他服务领域的生产中形成公共部门垄断。其结果是更少的选择机会、缺乏竞争力的成本控制、服务供给者的有组织集团占有各种租金,以及尝试和创新动力的式微。

(g)在再分配性干预(及随之而来的税收负担和管制负担)盛行的地方，黑市会不期而至。当人们发现有形之手使他们蒙受了不公正和无效率,剥夺了法律赋予他们的自由时,他们会选择放弃法律而进入一个更缺少保护的领域。在这种领域中，他们的交易只能依靠内在制度和自执行机制。那样的制度常常是起作用的，但它也造成了掠夺和犯罪，并使人们所获得的结果比依靠受集体保护的产权所能获得的结果更糟。

(h)公共部门提供福利服务的低效率,遭侵蚀的税收基础,对享

受福利的更高期望，三者结合，在所有的实质性福利民主国家中造成了严峻的财政问题。在西欧，政府正消耗着平均54%的国内生产总值，（边际）所得税率居高不下，但政府还在进一步累积赤字，所以各福利国家面临着不断攀升的债务（World Economic Forum, 1996, 第23页）。面对着不断放慢甚至逆转的人口增长，以及普遍的人口老龄化——这些变化并非与过去的再分配政策无关——公共政策的制定者们不得不以紧缩或废除允诺的福利贮备这种方式来作出反应。这在那些曾指望公共福利长期延续的人们的生活中导致着未曾预料到的变化，并导致了不断扩散的不安全感和不信任感。

（i）要求"社会公正"是积极自由的反映。这种追求强化了一种观念，即拥有"索要什么东西的自由"，如索要免遭赤贫或疾病的资金，是一项无止境的任务。因此，面对更多的集体行动要求，选举制民主政体中的议会习惯于无止境地逢迎，并变得越来越易于使选民失望，越来越削减个人自由。

（j）常有人声称，再分配是使收入从富人流向了值得帮助的穷人。但在现实中，情况往往不是如此。一般是掌握政治权势的人或充分组织起来的人，运用他们的权力，使政府从少有或毫无权势的个人那里取走财产，加以重新分配。许多具有很强再分配政策的国家的经验证明，利益不成比例地流向了较富的人，而不是流向了穷人（Sowell, 1990, 第174页）。在选举制民主政体下，在多数人的产权能被以小得几乎难以察觉的边际削减的环境里，这样的过程尤为普遍。多数选民中每一成员的（固定）信息成本和交易成本太高，以致不值得寻求借助政治干预的变革，而干预中实实在在的集中利益，却使它的少数受益者有足够的理由组织起来，为实现更多的这类再分配而向公共政策制定者进行游说。这样的群集在少数供应者（高价于其有利）面对无数购买者（低价优质于其有利）的市场中尤其频

繁。结果,公共的再分配政策大都被一种"供应者偏向"所左右,尤其是若环境已长期未受扰动,从而既得利益和政治联盟已有足够的时间变得固若金汤的话,更是如此(Olson, 1982)。

(k)被认为是临时性措施的特惠计划不仅会持续存在,而且即使最终证明它们是一些经济失败,仍会因政治理由而膨胀。

(l)在选举制民主政体中,议会和政府大都要就中间选民的选票展开竞争,即争夺中间阶层的选票。因此,许多公共福利的施舍都是旨在赢得中间阶层的选举支持。而中间阶层又构成了最大的纳税人阶层。因此,被构想为再分配的措施最终却证明是安东尼·德·贾赛恰当地称之为"搅和"(churning)的事情:同一批人的付出和获取(de Jasay, 1985)。搅和造成了可观的代理成本(或者,从"搅和者"的角度来看,创造了可观的收入)。

(m)不断增多的政府再分配大都陷入了严重的宏观经济问题:财政赤字、上升的公债、往往还有外债、对私人储蓄的侵蚀、纳税人的反感,以及削弱国家的国际竞争地位。渐渐地,这些问题使政策调整难以避免,并向那些曾相信公共福利贮备将长久存在的人蒙受调整负担。

(n)如我们在前面简要提到的那样,福利国家所引起的一个更基本的问题是它与法治和政府的保护性职能直接抵触。如果政府的核心职能是保护个人自由以及——与此相应——在公民中一视同仁地保护私人产权,那么这就与靠集体行动重新配置私人财产相冲突。再分配削弱着引导经济主体并提供行动激励的市场信号机制。从事再分配的国家使人们不可能将运用自己的财产、劳动和知识所产生的全部获益都内部化。那时,资本主义的宪章将变得模糊,秩序将被动摇。其可能的后果是个人努力、冒险和创新日趋减少。另外,如果许多公民的收入因公共法令而丧失,他们会产生不公平感。尽管构

建一个较高程度的结果平等会产生出对政府的集体性忠诚和支持，但与政治性再分配过程同时扩散的不满或迟或早会超过这种忠诚和支持。那时，犬儒主义态度、政治支持率的下降会削弱政治权力的合法性、体制的稳定性和对可靠秩序的长期预期。

（o）与再分配政策有关的另一个基本问题源于这种政策所依赖的静态社会观。认真看待经济系统的复杂性和开放性的经济学家都懂得，任何时点上所观察到的、集团间和个人间的收入分布都只能说是“社会生活影片”中的一个镜头。在现实生活中，财富和收入的相对状况，以及蛋糕的大小，都处于连续的动态变化之中。在讨论再分配政策对企业家式发现潜能的负面效应时，柯兹纳（1997，第25页）嘲笑了他称之为“服务于‘经济公正’再分配的‘不变馅饼’（given pie）框架”。从长期来看，收入和财富的分布极少静止不变。今年相对贫穷的人在接下去的十年内可能是富有的，而财源滚滚的公司很可能在接下去的一代人时间内瓦解冰消（只需想一想，当前的“财富”500家公司中，极少有几家企业的存在能追溯至1950年）。在一个具备私人养老贮备的经济中，年轻人相对贫穷，而处于退休门槛上的人拥有相对多的资产，是很自然的。难道再分配政策应当施加干预，使老年人和青年人更“平等”吗？谁愿承担那样的后果？难道再分配政策应当为那些在某一时段上相对贫穷的人实施干预，并因此而削弱他们凭自己的努力提高其经济地位的动力吗？

这许多难题和矛盾已经迁延日久，转为恶性——而经济学家们也已经耗费大量时间作出了诊断，福利主义立足于一种比较静态世界观，它的基础是其他情况都无变化的假设，而演化中的现实则显露出了许多未曾预料到的副效应。当福利国家在1970年代和1980年代中一步步扩张时，这一点变得越来越明显。副效应已积重难返，正导致着诸如失业和公共部门赤字这样一些看来难以解决的问题。由

此得出的结论是,福利国家不可能持续下去(Lindbeck, 1995; Karlsson, 1995)。

然而,在经济富裕的民主制福利国家中,永远可能存在喜欢靠集体行动实现一定程度再分配的多数选民。选民们期望政府缓解贫困状况和极端厄运(如在一场自然灾害之后)。有的观察者批评福利国家的规模,有的则承认不断增长的政府再分配职能对自由和形式公正构成了危险,但在自负其责和自愿的私人援助一旦耗尽的情况下,那样的观察者仍可能视政府行动为抵御贫困的最后防线(Green, 1996)。从根本上来讲,必须从个人福祉的角度来分析社会政策。这并不仅仅,甚至也不主要取决于个人的钱财。人需要驾驭自己生活的自由;人们常常受到把他们当作被动生物的政策的漠视,这类政策假定个人要靠非个人的国家为他们提供由社会设计的满足感(Richardson, 1995,第 207 页)。

收入分布与竞争

在成熟的工业国中常常能听到"富者愈富,贫者愈贫"的说法。如果这是事实,那么它到底是与不断加大的政府再分配效应无关,还是因为这种效应才如此?当我们观察到产权被频繁地从无组织的穷人那里再分配给组织较好的富人时,问这个问题是很合理的。许多市场干预是有利于富人的。如果政府较少干预市场,财富和权势的既有地位会更易于受到挑战,而先驱者利润会更快地消失(第 8.4 节)。自由的劳力市场还可能提供大量的就业,这无疑是最好的福利政策。当普及教育和类似的、确保起始机会平等的措施与全面的竞争秩序相结合时,社会的垂直流动性会得到增强,于是总体上的收入不平等就不可能存留下去。

有证据可用来支持这一观点:竞争和平等的收入分布是许多东亚新兴工业国家的共同特色。它们追求非常有限的公共福利政策,有关物质福利的责任与家庭同在。这解释了高储蓄率和小政府预算。不过,尽管——也许我们应当说:由于——缺乏公共福利政策,被测量到的收入和财富差异小得惊人,并且肯定小于经合组织国家(Riedel, 1988, 第18-21页; Fields, 1984)。的确,在一份由34个发展中经济构成的样本中,快速增长的、竞争性的台湾具有最平等的收入分布,而新加坡、韩国和香港则在台湾之后相去不远(Riedel, 1988, 第20页)。在东亚那些生机勃勃的社会中,穷人往往并非长期属于穷人"阶级",而是处于向更高收入阶梯移动的过程之中。

从所谈到的情况来看,我们可以问,为什么公共福利贮备会扩张到在老工业国家中所见到的那种程度呢?答案可能与将部落团结中的小群体模式错误地运用于大工业社会有很大关系(第6.2节)。它还可能与从1930年代"大萧条"的历史经验中得出的错误结论密切相关。那时,需求和就业的大幅度下降,伴随着国际劳动分工中受政治操纵的混乱,造就了贫困的温床,并产生出了政府向人民送"新政"的需要。

10.5 政治行动和设租

政府中的委托-代理机会主义

集体行动问题并不是单纯由知识问题和对集体行动可行性的无根据乐观态度而引起的。纵观历史,与政治权力有关的另一个关键问题是政府代理人——不论其是世袭的统治者、民选议员、部长还是

被任命的政府官员——都受诱惑而按其私利行事。换言之,委托-代理问题也适用于政治组织和行政组织,因为,代理人(官僚、政治家),作为内部人,比他们的委托人,外部公民,更了解情况。然而,与代理人-经理要受竞争约束的企业不同,在政府里,对委托-代理问题缺少这样的自动监察。这造成了更大的信息不对称,并最终为代理人机会主义造成了更多的机会。

委托-代理问题呈现在集体行动的所有层面上。它往往源于有组织利益集团与政府机构之间的共谋。在多数政治系统中都存在着政治市场,它服务于干预和针对政府普适制度的歧视性变通:许多生产者都寻求对其行业的干预,以期缓和无休止的严峻竞争(第8.2节)。政治性干预市场的供给方,政治家、官僚和法官,从事设租活动(rent-creation)。这给政治家和官僚带来了好处:他们获得了影响权势集团的能力,也获得了政治支持和物质支持,无论这些支持是给予政党的还是给予干预者个人的。政治干预通常还带来一种充当保护人的满足感,并能靠关心自己伙伴的保护人声誉生活(第6.2节)。

设租者与不按公民-委托人利益行事的寻租者之间的联盟可以从许多时代和国家得到证明,并可以在集体行动的所有层面上见到。例如,英格兰的伊丽莎白女皇一世、法国的路易四世和其他重商主义的君主都曾把与世界某一地区贸易的垄断权授予联系密切的商人,比如与印度和美洲的贸易权。作为交换,政府同商人们共享垄断收益,其形式是进入国库和他们个人钱箱的资金。在近代,靠关税和配额阻挡国际竞争的保护为国内的农业和工业创造了租金,也为保护主义政府创造了回扣的好处。在此过程中,制度重点从商业性的正和心态(positive-sum mentality)转向再分配性的政治维护心态和经济停滞(Thurow, 1980)。

10.5 政治行动和设租

各种现代议会制民主政体都由投票联盟支配，这类联盟往往受惠于利益集团。那样，议会的多数就会向他们的客户集团提供歧视性特惠。议会多数派的形成常常以给予各种利益集团的其他施舍为基础。这种现象在美国已被称为"log rolling"(投桃报李*)。它遵循着议员们严格的政治理性，即他们想要再次当选。为了实现这一目标，他们必须收买会向他们提供政治支持和资金支持的压力集团。这只能靠他们对代表和要迎合其他压力集团的政治家表示赞同的途径来实现。投桃报李变成了许多议会里的一种生活方式，它极大地助长了政治性再分配和寻租活动的兴起——但同时它也助长了对民主制的普遍幻灭和对政治过程的玩世不恭。在极端情况下，这可能使得广大公众在民主政体遭受极权体制进攻时拒绝捍卫民主。1920年代和1930年代初期，德国的魏玛共和国被残忍的特殊利益集团代表所支配，因而在极权主义者的进攻降临时，它没有得到人民的捍卫(Kasper and Streit, 1993)。

在政府代理人卷入设租活动的地方，他们会对收入和生活机会进行再分配，并使公共生活政治化和情绪化。成功的寻租联盟会成为样板，诱发其他集团的仿效。一旦人人都必须在市场中竞争这个前提(与对政治偏袒的竞争正相反)遭到否定，资本所有者团体和有组织劳工团体就会在越来越多的行业里联合起来要求政治特惠。那时，受偏袒的行业极易变成有组织劳工垄断的战利品。受保护的行业会变得无利可图，并为获得更多的保护而喧嚣叫嚷。那时，官员们会提高干预强度，以便搪塞政治批评和维护自己的政治、物质利益。良好的货币被置于脑后。干预主义的螺旋会逐渐摧毁由市场驱动的

---

* "log Rolling"可能源于英语中的一条谚语，"Roll my log and I'll roll yours"。按字面直译，它是指在运送木材上相互帮助。在涉及政治家的活动时，它寓指政客间的相互捧场和支持。——译者

创新精神中的自发力量,摧毁增长。

○ **关键概念**

设租是议员和官僚们配置"租金"的政治性活动。"租金"指不是靠市场中的竞争努力而获得的收入。它们来源于提供给私人支持者或由政治精英支持者构成的有组织集团的政治特权。典型的情况是,政治干预将产权从无组织的多数人那里再分配给有组织的少数人;然后,这些少数人就能与实施干预的政府代理人分享他们的租金。这是我们在第8.3节中界定的寻租活动的翻版。

既得利益集团由政治上积极主动的主体联合而成。这类主体在谋求偏袒其收入地位和赋予其政治影响力的政治性干预上利益一致。

政治"市场"是一种过程。这类市场中的需求来自对再分配产权的政治性干预有需要的生产者,而它的供给者则是各种政府主体。政府主体代表既得利益对自由竞争进行干预。根据这一与经济市场的简单类比,政治市场的需求方大都向市场干预的供应方(议员、政治家、官僚和法官)支付干预价格,其方式是货币支付和政治支持。●

10.6 控制政治代理人:权威、规则和开放性

几百年来,人们采用了大量的政策设计,想要抑制集体行动中棘手的代理人机会主义问题,并增进公共政策满足公民愿望的最大可能性:

(a) 最高政府领导人被确定为持续存在的、无歧视制度的保护人。这当然要求,领导人——君主、总统——了解其下属的行动,而行政性法律的各项条款能得到坚持和实施。但在现代大众社会的情况下,既然统治者也有认识局限,这就是一种相当幼稚的设想。可以想象,政府领导人在掩盖违背恰当行政原则的行为上相互串通,而法官常常与行政权力相勾结。统治者的权威本身就证明,在保护公民利益上,它的确是一种易出错的保卫装置。因此,从孔子到柏拉图,许多观察者都建议,未来的统治者应具备最高的道德水准,这样,在他们以后监管外在制度的日常运行和强制执行时,这些道德标准就会被付诸实践。但依赖教育却又提出了这样一个问题:面对权势的诱惑,谁——以及为了谁的利益——来实施教育?

(b) 在现代欧洲和现在世界上越来越多的国家里,使统治者、当选政治家和官员受制于一般性约束规则的宪法设计变得十分常见。一项重要的宪法设计——它因法国哲学家查尔斯·德·孟德斯鸠(1689-1755年)而闻名,并在《美国宪法》中得到崇奉——是在立法(规则的制定)、行政(受制于规则的执行)和司法(裁决冲突)之间分解政府的权力,并在控制集体行动的这三类权威的执掌者之间设置监察和平衡系统(关于这一系统如何才能在实践中有效运转,请见参考资料中的一个例子)。然而,权力分立原则往往遭到削弱,如在法官制定法律或当政府部门通过管制创建规则时就是这样(Ratnapala, 1990, 第6章)。在许多由议会多数派组建政府行政机构的民主国家中,权力分立遭削弱的情况尤为突出,恰如在现代"威斯特敏斯特体制"(modern "Westminster system")下的情形:51%的席位常常可以靠少数选票获得,而这样的席位比例却能授予暂时的立法权和执政权。于是,对权力运用的有效控制会被削弱,立法过程会因行政部门和官僚的支配而扭曲(Hayek, 1979a; Bernholz, 1982)。这极易造成

一种氛围,使滥用权力不受监察,并因围绕选票的政治竞争而使对产权的再分配不断增长。

◇ **瑞士案例分析:政府代理人**

瑞士的民主政体基于一种在外人眼中常显得模糊和具有部族色彩的权力划分。然而,该系统的主干却是以公民创议的全民公决(不是许多国家里那种由政治家创议的全民公决)为手段建立起来的。例如,有十万个选民就能发起一次修改既有联邦宪法的全民公决。

这一方法是在第二次世界大战的紧急状态结束之后被采用的。那时,政府很不情愿地放弃了在战时获得的绝对权力。一个法语瑞士人的小团体积极鼓动迅速而彻底地回归直接民主制。其方式是在宪法中加入一条确保联邦政府不能滥用其紧急状态权力的条款。1949 年 9 月 11 日的一次大众投票清算了中央政府的战时权力;与此相反,许多其他的民主国家却长期地背负着一些战争的独裁主义遗产。更一般地讲,瑞士的全民公决典型地抛弃了政府的创议,并撤消了各种行政项目。

关于有效的议会控制,有一个颇具说服力的插曲,它仍在提醒瑞士联邦的议员、部长和官僚们:"主宰者",瑞士人民,将不容忍 1960 年代初随军方购买新式喷气式战斗机而来的误导信息和过度开销。这段插曲以"幻影事件"而闻名。军队高层指挥部提出购买法国制造的幻影喷气机,内阁和议会两院批准了 8.7 亿瑞士法郎的支出计划。但费用超支(并可能是因为起初对成本估计不足)使得有必要请议会授权将开支提高至 13.5 亿瑞士法郎(增加 55%)。这导致了一项公民动议,它威胁说要放弃整个计划。各种公众调查随之展开。这些调查显示,官僚们曾相信,他们能够在后来赢得对追加预算的支持,而军事专家们也已在飞机的技术细节上提出了大量昂贵的升级

要求。因而实质上，根据那次议会授权而正在实施着的是一项不同的采购计划。成本控制不起作用，而领导人们对此还若明若暗。国防部尽管完全了解成本的增加超出了授权，但仍在推进这一采购计划。如果不制止这一过程，整个系统的开支就会进一步上升，达到约 20 亿瑞士法郎。面对公民创议的威胁，有关方面决定将允许军方购买的喷气式战斗机的数量削减将近一半（从 100 架降至 57 架），并对整个项目设置了严格的 17.5 亿瑞士法郎的开支上限。

因此，正是由于存在着公民创议的全民公决这一手段，才促使议员们坚持他们对政府开支的控制。内阁和政府部门通常所拥有的巨大权力受到了节制。瑞士议会重申了它直接控制政府行政的权利。如果这种由公民创议的全民公决所构成的最终屏障不起作用的话，很难想象会有这种为人民利益而控制政府的果断行动。◆

（来源：*Based on W. Martin – P. Béguin* 1980, Histoire de la Suisse, 第 350 – 353 页）

(c)分解集体行动的权力还有一种形式，它曾在许多富裕和稳定的国家里很好地发挥了作用。这就是通过宪法安排，在政府中建立若干自治的层次，以分解控管权限；即将政府分为地方政府、州政府和全国政府（联邦制）。当大量集体行动是由地方政府来决定和执行时，由委托人，公民，来了解政府和控制政府就会更加容易。那时，政府机构还必须竞争。为了竞争，它们将寻找不同的行政办法。这是一种发现适用行政知识的方法（第 12.3 节）。另外，只要中央政府和州政府拥有独立的征税权，就可以相互制约。

(d) 许多国家还试图通过一种两院制系统中的权力分解来抑制立法机构中的代理人机会主义；在联邦中，这通常是这样来构思的，即设立一个直选的第一议院，同时加上一个实施控制的、代表地区利

益的第二议院。然而,第二议院已经与第一议院的情况相似,受制于党派原则和按党派路线投票的政党集团,因而它对政治性机会主义的控制很弱。

(e)在不能对政治权势的集中实施有效监察的情况下,有人提议设计进一步的宪法监察机制,以防止暂时性议会多数派的机会主义行为。这方面的一项建议是,建立一个只对设立框架性规则负责的议院,以此作为通过授权性(着眼于目的的)法规的依据。哈耶克(1979a,第177-179页;1960;1979a,第147-165页)主张,创立一种"立法议会",其任务是通过一些就公民们的集体强制进行法律认可的法律。他主张按年龄组选举该议会的成员,以此确保代表制度能尽可能地独立于党派原则和其他议院,即确保它是一个统制性议院(the governing assembly)。这个议院的行动范围将由立法议院通过的规则来划定。它的作用是任命行政长官和决定要供给哪些共享品,以及如何为这种供给筹资。就当选议会应为普通公民服务这一基本原则而言,这一安排有可能为强制贯彻该原则提供了有效的手段。在过去,如在18世纪的英格兰和瑞士,当选议会是捍卫公民权利、反抗统治者的卫士。然而,是否能防止政党机器以类似于当代多议院议会的方式支配这种议会的两个议院,看来是有疑问的。

(f)公共政策的日趋复杂使有关公民始终了解政府的行动——这是控制政府中代理人机会主义的一个基本前提——变得越来越困难。因此,议会常常责成政府提供更好、更系统的信息;例如,通过坚持事先协商好的、透明的稽查标准,年度的预算计划和复审,向当选议会报告,由一个像审计总署那样的独立专家机构来监督会计账目。独立的新闻界,以及由学者、信用评估机构或国际机构那样的专家监督者对政府活动进行的复审,都进一步增强着政府机构的可稽查性,并抑制着政府中的机会主义。

10.6 控制政治代理人:权威、规则和开放性

(g)还有一种针对政府中代理人机会主义的宪法性控制,即至少使有些政府主体定期曝光,以便由选民审查行政机构的领导人(民主政治)或者政府机构和司法系统中的其他官员(选举城市官员和法官)。这肯定会使政府的领导权变得具有可竞争性,但它是否会抑制代理人机会主义要取决于正确的信息和公民的投入。

(h)在许多宪法体系中,政党间的选举争夺已演变成了对取媚中间选民的歧视性再分配措施的"拍卖"。因此,许多观察者都在鼓吹限制政治机会主义并对当选议会实施歧视性干预的主权加以限定的宪法规则(Hayek, 1960; Buchanan, 1987, 1991; Brennan and Buchanan, [1980] 1985; McKenzie, 1984)。能被加于政府的规则可以与集体选择的程序和结果联系起来。程序性限制的例子有,规定在要增税或提高公共开支时,须获得高比例多数的认可,甚至一致同意,从而使少数得到保护。有些财政收入还可以与有些开支目的联系起来(两者相等),还可以对集体行动施加各种自动的日落条款*。规范集体行动结果的规则可以要求一个平衡的预算或限制政府债务。它还可能限制预算的增长速度或特定开支方案的支出水平。例如,较高层次的规则可以规定最高税率,如1978年加利福尼亚的"十三议案(Proposition13)"所做的那样,它将州财产税的税率正式限定为财产价值的1%。另一种这类结果导向的限制可以是这样一种制度,它会强迫政府因通货膨胀而修正所得税的征收,或将公共开支与绝对最大值或相对最大值挂钩,如与国民收入的特定百分比挂钩。在控制行政权力上,一种有关的程序性限制是任期限制(term

---

* "sunset clause"在会计学中也称"零基预算法"(zero-base budgeting)。指不按传统的预算编制方法,以前期支出水平为预算理由,而是逐项从零开始计算预算期内每项业务活动的预算支出数。但据作者解释,这是指一项被限定有效期的管制措施。当有效期结束后,这项管制会消失。因而与零基预算法有所不同。——译者

limits),它被用于若干目标:防止当选政治家与其委托人脱节,使设租联盟更加难以形成,以及防止政治生活里终身制的死气沉沉。

○ **关键概念**

抑制政治性机会主义须依赖多重设计,如对领导人的道德教育、权利分解和公民创议的全民公决一类宪法性约束、保证自由的信息流动、稽查官方领导人的惯例、选举制民主政体、对高标准公共生活的普遍承诺,以及各政区向其他政区的竞争开放。

权力分立是一项宪法性设计,它最先是因法国哲学家查尔斯·孟德斯鸠(1689-1755年)而变得众所周知的。它要求将立法权、行政权和司法权分解开,以此作为控制政治权力的手段。

公民创议的全民公决允许公民们否决其不喜欢的任命和政府行动。它们不同于在许多国家中常见的政治家创议的全民公决。在这种全民公决中,就某一特殊的措施进行全民公决的创议源于人民和他们的团体,而不是由上层下达。●

(i)另一种控制手段是公民创议的全民公决。通过这种方式,使委托人掌握了一种工具,能改变或推翻他们所不喜欢的政府创议(见参考资料)。

(j)有一种控制政府机会主义代理人的设计在有些北美政区颇受欢迎,这就是撤销当选代表的职务(或弹劾):如果一个当选议员、法官或行政官员的行为令大多数公民无法接受,公民有权在该官员任期内的任何时候靠一次更换表决来撤销他的职务。这样一种程序当然代价不菲,因而难得运用;但仅仅是这样做的可能性就能缓和代理人的机会主义,它还可以促使选民们为获得好政府而投入必要的

信息成本。与这一规定相关的是,在能证实官员的具体不端行为时,可以由法院或委员会控告他们。

(k) 一般社会条件能为公民控制提供有效手段。对政府权力的有效控制受益于两个条件:其一,一定程度以上的教育发展,它使公民具备经济上和政治上的文化知识;其二,一定程度以上的富裕生活,它使公民有能力负担造就一个像样的民主政府所必需的信息成本和监督成本。一个广泛的中产阶级——与一个稳定而不断增长的经济利益攸关的有产公民——的兴起已增进了这方面的条件。结社自由也是一个重要的条件,因为它使志趣相投的公民能组织起来,以控制官员。尽管西方富裕民主国家中的一般社会条件较有利于控制政府代理人,但它们在其他方面仍常常留有缺憾。自己没有许多私人财产、只受过很少教育的公民易于受极权体制支配,这样的体制压制自由结社和独立的选民。然而,当经济增长造就了一个受过良好教育的中产阶级时,就象许多小而发达的东亚国家中的情形那样,对自由结社和对统治者实施有效的选举控制和司法控制的要求就会进一步普遍起来。

(l)在当代,对政府中代理人机会主义的最有力控制显然是政区对贸易和要素流动的开放。历史使我们懂得了开放的重要性,如在本书其他部分中所讨论过的那样。退出的挑战——生产能力的重新定位和移民——对于剥削性的政治权力掮客来讲,已经变得较过去更强,因为迁移的交易成本已经下降。而且,更自由的信息流目前正在使政区间的比较更加容易。现今,在政府代理人自私自利、税赋很重而服务和基础设施却很差的地方,经济和财政基础都可能趋于萎缩。成为一个鬼城的市长或一个资金外逃的州的领导人必然会给行政官员们很强的反馈。这类似于在一个竞争中的股份公司里对经理的代理人机会主义所施加的有效控制(第 9.3 节)。因此,从长期来

看，新的开放有可能抑制政府中的委托－代理问题并使公民们大权在握——我们在关于国际经济关系的那一章里还要回到这个问题上来(第 12.3 节)。

我们的结论只能是,单凭任何一种办法本身,都不足以有效抑制政府中的委托－代理问题。在许多时候,为了遏制这一问题,上述的所有办法都是必需的。即使那样，有时仍可能无法保证公民幸免于政治机会主义的有害后果。像一个母亲所要做的事一样，对自由和法治的保护永远做不到十全十美。

10.7 政治宪章和经济宪章

这里，在约束集体行动的标题下所讨论的原则和制度都是对公共政策的高级的、普适的约束。它们有助于监察正式权力的运用和滥用。它们的目的在于限制集体权威、保卫个人的自由领域、遏制代理人的机会主义和寻租活动。换言之，设计这些原则和制度都是为了限制实施差别待遇的政治权力。这些原则和制度往往上升为政治宪章和经济宪章的组成部分:即,在面对革命性变革时也不会动摇的统率性原则。

宪法,如我们在第 6.1 节中看到的那样,包含着高层次制度,它们不可能像低层次制度那样被轻易改变，它们也因此为低层次制度中不可能避免的调整提供了连续性和可预见性方面的框架。宪法包含着对基本的、不可剥夺的个人权利的肯定。这些权利不应该被低层次规则、民间公民的强力或各种政府机构所否定。个人主义的宪法包括保护私人财产，因为私人财产为个人自治提供着物质基础。个人主义共同体的宪法还坚持公民在选择其代表上的主导权。这类代表要决定集体行动。宪法还包含关于权力分立的规定，尽管如我

们所看到的那样，在当前，这些规定常常是徒有其名。

将管理集体行动的那些人置于特定约束之下的立宪政体，其效能有赖于选举制民主、法治的盛行、经济和社会向存在于政府之间和经济主体之间的外部竞争开放（图10.2）。这些条件构成了一副相互支撑的子秩序之网。这一子秩序之网巩固着个人自由。

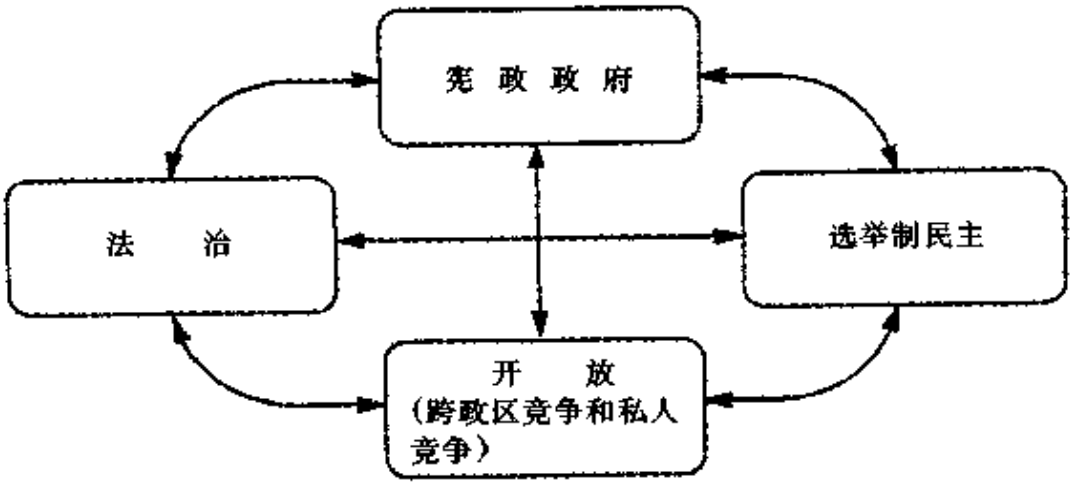


图 10.2 立宪主义：相互支持的制度系统之网

宪法经济学：在规则间的选择

到这一步，可以提出这样的问题：不同的宪法规则体系对经济的影响是什么？在个人只掌握有限知识的情况下，哪些宪法规则在协调个人的活动上对个人是有益的？特别是，哪些宪法条件最有助于确保竞争和创新？第一个问题属于实证经济学的范畴（实证宪法经济学）；而其余问题则属于规范宪法经济学的范畴。总的来讲，聚焦于宪法经济学已经使人们的注意力从在既定规则之内作选择转向了在不同规则之间作选择（Voigt, 1997; Buchanan, 1991）。

如我们在第七章里看到的那样，资本主义市场经济的宪法需要保护私人产权和自由缔约的自主权，以及在法律面前的形式平等。

这意味着保护私人自主权、个人对其契约义务负全责,以及个人在知情、言论、职业和迁徙方面的自由。

在这样的背景中,我们应当回忆一下,"宪法"被定义为一组基本的、高层次的原则和得到承认的判例。一个共同体或组织将根据这些原则和判例来进行管理,而已经存在的低层次规则也可以根据这些原则和判例来进行修改(第6.1节)。宪法规则应是普适性的,即一般的、无限期的、抽象的(非案例特化的)以及较可预见的。

契约论宪法观

基于"集体意志"的宪法概念受到了公共选择理论家们的攻击(Downs, 1957a and b; Buchanan and Tullock, 1962; Buchanan, 1975, 1978, 1987, 1991; Mckenzie, 1984)。他们还将注意力引向了谋求私利的政府主体从事机会主义行为的可能性和危险,包括选举制民主政体。公共选择学派的起点是认定社会为一种无结构的无政府状态;在其中,个人都处于"所有人反对所有人的战争"状态之中。公共选择学派视宪法为一套能改进所有人生活条件的一般性契约。这是一个由英国哲学家托马斯·霍布斯(1588-1679年)首先提出来的概念。公共选择理论吸收了瑞典经济学家克努特·维克塞尔(1851-1926年)的概念,即宪法性契约要求有全体一致的接受,以便确保没有哪个社会成员的境况变差。至少在假设上,这样的一致同意在具体的宪法规则上是可以实现的。宪法经济学中的契约论学派追随这一思路,他们认为社会成员处于一种囚徒困境之中,但可以靠一份所有人的契约来结束这一状态。这能使有害的机会主义被"解除武装"。然后,这种宪法性契约赋予国家一种保护性职能。

然而,契约论的宪法概念看上去与历史实际不符。共同体最初

并非生活于无政府状态之中，在正式政府远未出现的很久以前，共同体就发展出了各种内在制度和组织性的支持结构。契约论宪法观还意味着，在哪些宪法规则是理想的这一点上，有些设计宪法规则的观察者拥有着某种程度的知识优势。宪法经济学的契约论模型还忽略了这样一种可能性：即使是最高层次的政府代理人也会为了自利而违反宪法规则。而对这样的违规，需要回归到一个比全国政府领导人更高的权威上去，以便强制实现对规则的服从。但这样的权威并不存在。对具有集体基础的宪法，公共选择学派的终极批评立足于效率：宪法安排能使普通公民更好地实现其目标吗？

对集体主义宪法的另一种批评来自哈耶克（1960）。他认为，保护个人自由是宪法的终极功能，也是对宪法的规范检验。他的立场基于一种演化性世界观，并置公民自由和经济自由于很高的优先地位上。他鼓吹以受宪法约束的行为为基础的自由宪章。这一主张并不要求虚构一套全体一致的契约。

在明确了契约论宪法观中的基本逻辑问题后，另一个理论流派开始从哈耶克的立场出发展开其思路。它视宪法为一束既有的习惯。宪法并不是为解决孤立主义个人中的囚徒困境而存在的。这些习惯不可能被重新构造为许多人中间的一项契约。相反，这种理论更合理地视人为“社会性动物”，他们从出生起就发展着各种社会性联系。其中的许多联系被强化于各种内在制度之中。这种联系与共同的基本价值一起构成了包括宪法规则在内的各种高层次制度的基础。文化先于宪法。众所周知，宪法并不必然需要以本书所分析的那些共同价值和原则为基础。但是，宪法也不要求有千百万公民达成的明确的或至少是默认的协议。事实上，就像在香港的情况那样，即使是由少数人强加给社会的宪法，也能有效地发挥作用。契约论宪法理论误入歧途的进一步证据来自这样一个事实，即许多宪法条款

没有明确的正式惩罚,仅依赖自发的服从(自执行性),而正式的惩罚措施却是契约的典型特征。

能束住政策制定者的手吗?

从功能性观点来看,政治宪章和经济宪章的主要功能是,当政策制定者在激烈的冲突中受到诱惑要放弃原则时,就束住他们的手。制定宪法条款就是要在日常公共政策的实施中杜绝任意的寻租活动和制造混乱的决策。特定的宪法条款——诸如中央银行的独立性或平衡预算规则——能有助于防止短视的和昂贵的政治机会主义,其方式犹如荷马史诗中尤利西斯怕自己受塞壬海妖的诱惑而将自己绑在船桅杆上一样。然而,许多民主主义者的观点是,某天的议会多数是绝对主宰者,他们不应受任何约束。这一解释在威斯特敏斯特式民主制中得到了共同的承认:当选议会享有绝对权力。反对约束立法机构的那些人为议会多数通过反复无常的、不联贯的、有损秩序的法律开辟了道路。只有当我们懂得了秩序的重要性,我们才会赞成建立防护机制以抵御议会多数的机会主义。

严厉的"束手"(hand-tying),如果是成功的,会在条件变化和规则调整成为必要时出问题。为了缓解这一问题,可以制定控制规则变更方法的规则,可以使宪法修正取决于事先确定的多数表决权。

与"束手"有关的另一个更基本的问题是,如果政府中的那些人违反宪法条款,这些条款是很难被强制实施的:毕竟,他们控制着政治权力,有大量的财政资源,垄断着合法强力的运用。当议会和政府一心要打破宪法的限制时,宪法可能只能成为斥责议会或政府机会主义的一个参考点。因此,我们的结论只能是,在抵御政治家对个人自由的进攻方面,宪法只是一个虚弱的堡垒。

○ 关键概念

宪法是一组高层次制度。它们界定着什么低层次制度可以或不可以规定由谁负责统治;它们建立起一组"元规则",这些规则成为形成和调整更具体的外在制度的一般原则。

分析各类宪法的经济后果是**宪法经济学**这一新学科的主题。我们通常研究人在**既定制度内的选择**,而制度经济学则涉及不同的规则组合以及在**规则间的选择**。

如公共选择理论(对政治选择的经济分析,请见第二章)中那样,宪法经济学的基本前提是按其自身利益行事的是个人,而不是人们的阶级或集团。因此,宪法经济学分析聚焦于各种引导个人选择的规则并诉诸于各种个人价值。

当我们分析宪法的出现以及不同规则的已见后果和假设后果时,我们谈论的是**实证宪法经济学**;而当我们探讨能使共同体成员更好、更有效地实现一定目标的规则组合时,我们谈论的是**规范宪法经济学**。

契约论宪法观(contractarianism)基于这样一种虚构,即一个社会的宪法派生于,或被假设地认为是,一项所有人的社会性契约;它假设,前宪法状态(pre-constitutional state)是一种无政府状态;在其中,所有的人都陷于机会主义的自私行为难以自拔。

束手(hand-tying)与宪法性安排和协议相关联。这类安排和协议旨在预防政治权力代理人短视的、机会主义的决策。这方面的一个例子是这样一些宪法条款,如责成政府每年不得使其预算开支提高3%以上的规定,或者议会正式承诺放弃其修改特定法律的权利的规定。●

在最好的情况下，正式的宪法条款在控制公共政策中的代理人机会主义上也只能发挥有限的约束作用。宪法条款必须由许多其他措施来补充。我们在本章的前面已经讨论过这些措施(新闻自由、可稽查性、联邦制、对贸易和要素流动开放等等)。为了公民-委托人的自由和繁荣而控制政治权力注定要为任何共同体留下一个永无止境的、具有挑战性的任务。这是一个演化问题,而不是一个靠某些万应灵丹就能一劳永逸地得到解决的问题。

在知识和可行性上的双重虚夸

许多政府活动仍然是靠解决"市场失灵"的论点来证明其合理性的。这一论点的基础是将复杂而不完美的现实与"完全竞争"参照系进行比较。但完全竞争并不存在。因此,这一比较是不成立的。哈罗德·德姆塞兹(1969,第160页)恰当地称其为公共政策的"梦幻把握法"(nirvana approach)。"完全竞争"模型与现实中所观察到的演化性市场过程没什么关系。最重要的是,它忽略了知识问题(第3.1节)和制度在克服这一问题上的作用。相反,它的卫道士们简单地假设,政府最了解情况,而政府代理人全都慷慨正直。如本章前面所解释的那样,政府的确具有重要的作用,但是在讨论公共政策上,必须为政府的知识匮乏和政府失灵的可能性留有余地。如我们已经看到的那样,不能自动假设,集体行动是受崇高的利他主义驱动的。也不能假设,已经被民间主体评估和否决掉了的昂贵解决办法,在由政府来执行时会变得不很昂贵。把棘手问题托付给集体行动的唯一效应可能是,它使个人免于理性地计算所有的资源代价和获益。然而,日积月累地、长期地忽略恰当的成本-效益计算只会逐渐损害人们满足物质性和非物质性欲望的机会。

10.7 政治宪章和经济宪章

公共政策永远具有未曾预料到的副效应。对这些副效应，掌管公共行动计划的人往往不可能预见或领会。在副效应出现后，“矫正”副效应又会引发进一步的干预。现代大众社会如此复杂，如此不可预测地演化着，以至只有相对一般的、简单的政府方案才能被掌管的人——部长和最高行政官员们——所领会。复杂的干预方案无一例外地陷入了难以预见的矛盾之中。于是，协调不同政府机构的政策以实现高度多样化的目标就变成了一种没有一个人能充分理解和执行的任务。公共政策还常常劳而无功，因为公民们不能给予“完全的注意”。

没有从知识问题角度进行思考的分析者常常对自由裁量的集体行动所能实现的成就抱过分乐观的态度。为了实现大量的具体目标，他们鼓吹或设计各种煞费苦心的政府方案。他们相信，一个日趋复杂的共同体必须靠越来越复杂的法律和管制来指挥——而如果出现了失序、混乱和冷漠的结果，他们就会感到困惑不解。相反，充满知识问题意识的分析者，懂得认识负担过重的危险，理解普适性抽象制度在协调复杂情境上的功能，他们会倡导有节制的政府，并强调政府代理人永远留意秩序的必要性。他或她将主张对我们的复杂世界采用简单规则（Epstein, 1995），并将断定，雄心勃勃的公众保护人的目标都既立足于知识方面的虚夸，也立足于对靠公共行动所能取得的成就持有毫无根据的乐观主义。

复 习 题

- 请列举集体选择所能满足的个人欲望远少于私人选择的理由。从你所在共同体的公共生活中找出每一理由的例子来。
- 政府的最高职能是什么？
- 如果把在建筑密集区域的行车速度降至每小时10公里会有

益于人身安全,你会为其辩护吗?如果不会,为什么?

• 政府为什么要直接从事物品和服务的生产?你知道在其他国家是由私人生产和分销产品和服务、而在你的国家里却是由政府来生产产品和服务的吗?

• 有无例子证明,在私人卡车在公有公路上行使并付过路费的情况下,政府经营的火车在政府拥有的铁路上运营仍是合理的?

• 一项再分配收入和财富的有力政治承诺有什么好处和弊病?

• 请从你的国家里举出一个例子,说明再分配行动曾有益于有组织的富人而损害了无组织的穷人。那个例子对建立和贯彻这种再分配行动的政治家和行政官员的生涯产生了怎样的影响?

• 你是否知道这样一些法官立法的事例,它们增加了对产权的再分配,但随后又发现它具有那些法官所未曾预见的副效应?

• 在你的国家中,税收和其他义务性政府征收占国民收入的比重是多少?在一代人以前,这一指标的水平是怎样的?

• 请举出一个政府机构向你强加服从成本的例子。

• 议员和行业领袖们在政府管制行业上有什么利益?一项管制措施,如一个城市中经营数量有限的出租车的特许权,是如何影响(a)出租车主、(b)出租车行业的管制者、(c)顾客三方的收入地位的?在管制上谁的利益最集中?

• 你能想象在你的国家里是如何处理项目成本超支的吗?请将此与瑞典的"幻影事件"作比较。你是否认为,公民创议的、推翻这类项目的全民公决所构成的威胁会增强纳税的委托人的力量?

• 通常,哪些方式使控制集体行动代理人(议员、部长、官僚、法官)受到控制,从而使他们有益于你所在共同体内的公民-委托人?你是否知道你所在地区的地方政府中的一个委托-代理问题,是什么使控制机制失灵了?对于这类事件的反复发生,你会主张用什么

办法来加以改变?

• 你是否知道你的国家或另一个国家中有关警察腐败的具体例子,它对实现基本的人类价值有什么影响?

• 说公共政策的主要目的应是增进秩序的主要论据是什么?

• 请列出“秩序政策”的构造性原则,并根据你的制度经济学知识,论证这些概念对公共政策的实施来讲居于普适原则的地位上。

• 请从你所在国家的公共政策中找出议会和政治家违背“秩序政策”构成原则的实例。在每个案例中,这些原则为什么会被违反?每个实例是如何影响个人和厂商经营条件的可预见性的?

• 在哪些方面,追求生产性职能和再分配性职能会与公共政策的秩序保护职能相冲突?请根据你所在国家最近的政策经验,举出保护性职能曾被从属于政府机构的生产活动和再分配活动的例子。

• 什么目的是要借助宪法来达到的?它只包含常常要用大写字母 C 来拼写的成文文件,还是包含着其他无须如此正式拼写的规则和习惯?

• 宪法在我们于第 5.1 节所讨论的秩序层级中处于什么位置上?

• 请概述分析宪法的契约论方法,并列举我们在教课书中所讨论的该分析方法的逻辑难题。

第11章　国际制度

本章考察国际贸易和资本、诀窍、企业跨国界流动所特有的问题。这类交易必须应对一种特殊的风险，即违约的契约当事人所承担的契约义务不可能轻易地在国外政区中得到强制执行。国际商务共同体必须建立各种制度性安排和组织性安排以克服这一问题。国际贸易和国际金融以有效的、复杂的制度为基础。而这些制度是存在于国家制度保护伞之外的。

开放使各国家政区主体（the subjects of national jurisdictions）得到了退出选择权。这削弱了政府的权力。有时，这会被认为是对统治者的一种冒犯。有权势的全国利益集团喋喋不休地要求实施保护以屏蔽国际竞争。它们常常促使政府对国际贸易、资本流动、移民和技术交易实施干预。这会减少竞争，削弱基于私人财产、无歧视性秩序的制度基础，并剥夺外国人和国民的产权。它还是国际冲突的一个源泉。因此，限制国际交易中机会主义国家干预的范围是有益的。例如，世界贸易组织（WTO）和经合组织关于投资的规章就做到了这一点。

最后，我们将从制度角度讨论国际货币秩序。在过去的整整一个世纪里，国际货币秩序已经从金本位制变为固定比价制，然后又变为程度不等的可变汇率制。我们将讨论使国际商人和国际金融家们能妥善应付不同货币和各种国家货币政策并存的各项规则。

如果外国能以比我们自己制造还便宜的商品供应我们，我们最好就用我们有利地使用自己的产业生产出来的物品的一部

分向他们购买。

在国内贸易中，……〔商人〕能较好地了解他所信任的人的特点和境况，而如果他不巧被骗，他也较清楚其国家中他所必须据以寻求赔偿的各种法律。

（亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》，1776 年*）

致尊敬的国民议会成员：

先生们：我们正遭受着一个外部对手的毁灭性竞争。它的工作条件显然远较我们自己的条件优越得多。因为，它正在靠难以置信的低价使光线的生产充斥国内市场。从它出现的那一刻起，我们的销售就停止下来，所有的消费者都会转向它，拥有无数衍生支脉的法国工业的这一分支会立刻被压缩至完全停滞。这个对手，不是别人，就是太阳。它正在向我们开战。我们请求你们大发慈悲，通过一项要求关闭所有窗户……和外面百叶窗的法律。因为，通过这些窗户，阳光易于进入房内，损害这一正当的产业。而我们要自豪地说，凭借这个产业，我们对国家作出了贡献……

（弗里德里希·巴斯蒂亚特：《蜡烛、涂蜡长烛芯、手提灯……和与照明有关的所有物品的制造商的一封信》，1846 年）

11.1 越来越重要的国际维度

增长的引擎

国际贸易、国际投资和国际支付的增长已长期超过了国民经济

* 第一段引文见《国民财富的性质和原因的研究》第四篇的第二章，商务印书馆，1974 年版下册第 28 页；第二段引文在中文版中的位置不详。——译者

的增长。例如，世界产出（现价）在1972年至1995年之间上升了8倍，而世界出口增长了13倍，国际直接投资增长了近20倍，国际金融流增长了令人震惊的50倍。在许多国家里，国际贸易和国际投资已成了向当地生产者和购买者传递有用知识的最重要媒介。通过体验引进的、已显示其益处的模式，可以最方便地学到许多使高生活水平成为可能的概念和创意。这些模式或者与一种部分人开始使用的进口产品相关，或者与外国子公司或移民惯用的技术方法和组织方法有关。向新地区转让这样的知识还常常需要商人和外国投资者也作出适应性调整和学习。

当前，商品和服务的国际性交易日趋密集的过程和不断增多的生产要素国际流动被冠以一个名称，“全球化”。今天，它的大量支脉已影响到了世界人口的很大一部分。在人类历史上，从未有如此之多的人有机会参与最新的。不断变化的生产、交易和消费形式。这一过程与全球经济增长的空前加速有很大关系。对此，我们已在第1.2节中涉及。没有一套促进跨国界交易的制度框架的空前发展，全球经济的这种增长是无法想象的。这些制度的优越性，加上通讯、运输和旅行方面的技术进步，已成为经济增长的强大动力，并提高了国际维度（international dimension）在国民经济中的相对重要性。这还对国内政策在国家政区内影响发展的能力——或国内政策的其他方面——产生着巨大的冲击。在退出选择起作用的地方，凌驾于经济生活之上的政治权力就受到限制。在经济和社会网络超越国家边界的地方，民族国家会丧失其很大一部分影响力。新的开放已在多数国家里对全国性内在制度和外在制度的演化产生了反馈。这已多次遭到那些丧失了权力的人的忌恨。于是，他们力图阻碍国际贸易和国际支付，以“保护”他们的影响力。

11.1 越来越重要的国际维度

退出成本的下降

从1960年代起，远距离区位和国家政区之间围绕资本那样的可移动生产要素而展开的竞争大大强化。其部分原因在于技术进步。在20世纪的后半期里，集装箱化、滚装式集装箱船、管道运输和喷气式飞机创造性的节省了运输成本。但运输技术上的进步在与通讯（“思想的运输”）方面的革命性进步相比时就显得相形见绌。传真、卫星通讯、光纤电缆、计算和数据压缩、电子邮件、微波传输和到处可用的手提式录像机大幅度地降低了远距离通讯的成本。人们更多地了解了他乡异国和海外文明的生活和工作条件。

国际运输成本有过长期的下降。从1950年至1990年，国际船运和港口装卸成本每年下降0.4%，而旅客空运成本每年下降2.5%。而在近几十年里，越洋电话和类似通讯的成本下降得还要快，这得益于计算成本的急剧下降和在竞争性基础上重组电讯业的进展。

在1975－1995年之间，计算机主机的信息处理成本每年下降不少于37%；电话成本，以跨大西洋电话的价格计算，在1930－1996年之间，每年平均下降8.3%（Kasper，1993，第84页；*The Economist*，18 October 1997，第99页）。而且，至少世界贸易系统核心区域（经合组织和资本主义东亚）的商人和生产者们现在可以倚靠已确立的、完全标准化的贸易惯例，共同的保险程序和冲突解决办法。还可以依赖一个全球导向的政府首脑组织，这些政府首脑在如何做生意上共有一组共同的内在制度。与历史上的情况相比，在经合组织和新兴工业国中，因战争而导致贸易和外国投资破裂的风险已经变小，而且，在经合组织国家和新兴的工业国家中，与历史上的情况

相比，明目张胆的排外歧视也已减少。然而，做国际生意的成本却因国家而有天壤之别，这要归咎于政府政策的差异、内在制度和价值观方面的文化差异。由于投资者们发现，在不同的区位，投资成本会大相径庭，所以劳动的国际分工大大深化。例如，棉花在澳大利亚种植，在中国粗加工，在日本做化学处理，在泰国纺成棉纱并染色，在美国织成面料，在毛里求斯制成服装——而这些服装都被销往德国市场。现在，一辆汽车再也不会用由一个西方国家生产的零部件来组装，只要对任何一辆汽车的车盖底下看一眼就会明白这一点。现代工业产品的“价值附加链”横跨许多区位和国家。毫不奇怪，地方性的和全国性的制度越来越成为关键的成本因素，它决定着在哪里生产什么。因为，协调成本经常要占总成本的半数，并且这些因素要受主流制度的很大影响。

国际通讯的便利已造就了一种全新的现象，即在原先只能贴近购买者进行生产的服务中，现在也有了远程贸易。许多服务现在是可以在国际上移动的。这一点影响巨大。因为服务是世界经济中的主导部门，约占世界生产的2/3。在1980年代，像组织、计划、控制、管理、咨询、服务、授课和设计这样的活动很少进入国际贸易。但在1990年代，一个在爱尔兰的职员可以在出发前一天的晚上为美国客户预定机票；在纽约口述的信件可以在牙买加打印并在互联网上发回；新西兰公司的日常会计工作可以通过互联网在马尼拉处理；新加坡主要报纸的许多部分可以在悉尼编写。当华人三合会（Chinese Triads）的罪犯冲突和成本水平对香港的博彩业造成问题时，它就将它的赌金结算转移到澳大利亚去。联合教科书的章节可以在澳大利亚和德国之间的电脑空间（cyberspace）里编写。不用多久，自动柜员机（ATMs）与互联网的连结将使个人有机会在海外银行之间作选择，还能使个人有机会为其人寿、保健和汽车的保险在离岸保险公司中

作选择①。

区位选择

因此，对许多类企业来讲，可能的生产区位已成倍增加。实际上，生产出许多工业品的生产工厂常常从属于同一个多国公司。事实上，在1990年代早期，约有33%的世界贸易发生在同一个多国公司的子公司之间，还有1/3的世界贸易是以多国公司为其两个缔约伙伴之一(United Nations, 1995,第193页)。因此，属于同一"附加价值链"的不同工厂定位于不同的地点和国家，以确保最大可能的预期利润。这种预期利润被定义为预期销售价格与生产、运输和分销方面的预期单位成本(加权)总和之间的差额，再乘以预期的销售量：

$$\text{利润} = (\text{价格} - \text{单位成本}) \times \text{销售成本}$$
$$= \left(\text{价格} - \frac{\sum \text{要素价格} \times w}{\sum \text{要素生产率} \times w} \right) \times \text{销售额}$$

这里的w指各种生产投入的权重②。

这个定义看似简单，但是——即使是对一个区位——做利润预期，都要立足于变动不居的价格，多种投入市场，生产技术，后勤和分销网络，使用公域基础结构的成本，影响生产、生产率和产品、劳动、投资和商业交易的法律、政府条例和习惯，政治风险和许多其他方面。而要收集这些方面的适用知识并作出评估常常极其困难。

---

① 有些服务当然永远不可能变成无根基的(请想一想理发)，它们仍将继续在需求所在地生产。

② 权重w反映着各种成本要素的重要性。这些权重在各种经济活动中将各有不同。因此，不同的区位对具体的经济活动具有着不同的吸引力。

当要评估和比较在不同国家里的不同区位时，尤其是尚未收集到有关某些新产业区位的经验性体验时，信息问题和企业家式评估问题会成倍增长。因此，区位选择需要有真正的企业家才行。不同的区位对可移动要素——资本、技术知识、高级专家、被组合进企业内的要素集——的吸引力是由所有影响利润率的要素的相对运动预期来决定的。

尽管在评估复杂而多变的数据上存在着大量困难，企业却总在投入这些交易成本以作出国际性区位决策。可以有把握地断定，不可跨国移动的生产要素——其中在当前往往成为关键要素的是劳动、政府和土地——的所有者和经营者们在决定一区位的单位成本上至关重要。特定区位的协调成本和制度常常对竞争力(competitiveness)具有关键意义(Kasper, 1994a; 请见参考资料)。

○ **关键概念**

利润率测度一个商务组织在收入超过开支方面的预期差额，它常常被表示为对企业资本的一个百分比。当这个差额为负数时，该企业就预期有亏损。按销售单位分摊，利润率就是销售价格与生产和分销活动的单位成本间的差额。

一个区位的**竞争力**涉及特定经济活动在该区位的预期利润率与它们在其他区位的预期利润率的比较。因此，竞争力在不同的活动之间会有差异。它要受要素供给的可获得性和要素供给成本的极大影响，也要受促进生产要素结合的各种制度的巨大影响。当相对利润率的所有因素都被纳入考虑，而其焦点在于那些影响可移动生产要素的长期运动的事物时，我们常常称其为“吸引力”。●

制度与国际竞争力

如果一个区位丧失了成本竞争力，生产设施大都会迁往别处。那时，我们会看到由企业家推动的区位创新。这种创新已变得更加容易。因为，现在的许多企业都直接体验过许多国家的条件，而大量制造活动现在都是轻型化的，从而都易于重新定位，并且其产品也较易于被运往遥远的市场。许多生产单位能迅速地迁往别处——有时，一个生产单位只需几个集装箱就能装起来。

在生产最麻烦的现代服务上，如在银行、保险、计划和后勤方面的供给上，人力资本的质量和制度要比在制造业和农业中更加重要。许多服务要按顾客的要求定制，因而每次都不同，所以能促进快速创新反应和低成本协调的制度环境将获利丰厚。

与政府有关的征税成本和服从成本，以及由政府供给的服务和基础设施的质量对于一个政区吸引服务供给者的魅力来讲也是至关重要的。例如，金融中介机构决定性地依赖共同具有诚实、可靠和谨慎之类文化传统的雇员，以及在金融管制、信用监管和可稽查性方面的各种外在制度。极为重要的因素还有可信赖的、不偏不倚的执法。一个政区，如果能提供便利商务活动的惯例、常规、法律和政府条例，能促进交易成本的降低和可靠的竞争秩序，就会吸引面向全球市场的国际生产者(Kasper, 1994a)。相反，达不到这些要求的政区很可能要经受越来越多的产业外迁，像零部件装配线、研究和开发、金融、娱乐、会计和法律咨询、计划和后勤服务那样的产业都可能外流。

◇ **形成国际竞争力的因素**

那些能够在区位间和国家间移动的生产要素的所有者在作区位

选择的过程中，一般都会评估非可移动要素或低移动性生产要素的成本。当前，资本、技术知识和组织知识、高级技能以及这些要素的集合——所谓企业——还有原材料，一般都可作国际流动。而劳动，土地和法律性、政治性、行政性体制则大都是无法在国际上流动的投入，它们的成本决定着一个区位或一个国家的国际吸引力或其他方面。制度又反过来创造着经济增长，从而决定着各种要素所有者相互交往的能力。因此，它们在决定生产和创新的相对交易成本上十分重要。

基于这样的背景，各种研究组织总在测评国际竞争力。如，位于瑞士的世界经济论坛，在其1996年的年度报告中，哈佛经济学家杰弗里·萨克斯和安德鲁·沃纳写道：

国际竞争力指一个国家的经济迅速而持久地提高生活水平的能力……"竞争力指数"旨在用一个单一数量指标概括一个经济的结构特征……这些特征有可能决定该经济的中期增长前景……这项研究的关键假设之一是，某几类结构特征可以用标准的公开数据来测评，而其他几类结构特征……则更适于用问卷调查来测评……这项调查的数据来自本报告所分析的40个国家中的2 000名企业总裁。

最后，确定了八组特征：

- 经济对国际贸易和国际金融的开放性；
- 政府预算和政府管制的作用；
- 金融市场的发展；
- 基础结构的质量；
- 技术的质量；
- 企业管理的质量；
- 劳力市场的灵活性；
- 司法制度和政治制度的质量……

然而，司法制度和政治制度并不能充分地反映司法系统和政治系统在缔结和维护契约以及保护产权上提供低“交易成本”的水平。这方面的期望是，在复杂的、以市场为基础的经济中，一个可靠而有效的司法系统和尊重私人产权的政治系统是产生经济增长的一个重要因素……

……源于竞争力差异的经济增长差异相当显著。根据由竞争力和增长所决定的直线的斜率，样本中最具竞争力的国家和最缺乏竞争力的国家之间因竞争力差异而导致的中期增长差异，达到了年均8.1个百分点的程度……

这一指数有助于解释各国的经济增长模式吗……？答案毫无疑义是肯定性的：竞争力至关重要……竞争力的基本涵意是，国家的各项经济政策在中期经济增长中造成着意义深远的差异。开放的市场、节俭的政府开支、低税率、灵活的劳力市场、有效的司法系统和稳定的政治系统，都有作用……

……基础结构、管理和技术也有关系，尽管对这些方面的测评要难得多，结果也较模糊。这些基本事实正在得到越来越多的肯定：事实上，它们正在有益于市场改革的定向……对于世界上许多经济中所亟需的政策改革来讲，追求国家竞争力可以是一个重要的推动因素。◆

（World Economic Forum, 1996, 第8－13页）

关于保护主义的供给和需求

自由的国际贸易和要素流动常常因需要进行调整而受责备，并最终成为取代竞争的政治行动的对象。政治企业家们可以指望，通

过对无一张选票的外国供应者和投资者的歧视，获得影响力和政治好处。国内购买者，本应受益于不受阻碍的国际贸易竞争，却常常对这类强加于他们的不平等待遇所产生的后果保持“理性的无知”。

这一点可以用保护国内轿车制造商的轿车关税例子来说明。让我们设想一个中等规模的国家，它有五个当地轿车生产者和一项关税。这项关税提高了轿车价格，比如，每辆车平均提高 3 000 美元。如果我们假设，这一价格上升并不降低一年 75 万辆轿车的销售量，那么按全国轿车生产者平均的再分配效益（租金）就是：

（3 000 美元 × 750 000 辆）/5 = 4.5 亿美元/年①

相反，每个轿车购买者会每八年购买一辆新轿车——尤其是当关税使轿车变得昂贵时更是如此，这样，轿车关税对每个购买者所产生的损失就是：

（3 000 美元/8）= 375 美元/年

尽管可以结成一个轿车购买者的院外组织，但对每个家庭来讲，理性的选择可能还是忍下这笔损失，并专注于在他们拥有供给者权势的市场中捞取好处，以弥补因政治性再分配而蒙受的损失，如结成一个工会，攫取更高的工资。

可以理解，在组织院外集团的成本很高的情况下，关税会给轿车生产者带来巨大利益，而轿车生产者们也会有很大的能力将获自该项关税的部分租金投入政治游说，以便长期维持或进一步提高轿车关税。因此，常见的市场不对称是有利于政治企业家的。这类企业家希望歧视外国竞争者，希望将产权从贫穷的、未充分组织起来的人那里转移给富有的、充分组织起来的集团。如果外国生产者（跨国公

① 如果较高的价格不减少销售量的假设不成立，则可以预见，轿车销售量会减少，单位成本将上升，而轿车生产者也因此而获得较少的租金。但是，这并不改变这一假设的基本逻辑。

司)希望在一个国家里建立生产设施,而政治家们又努力以向他们提供一个受保护的国内市场来引诱他们,则有时也会产生出类似的、旨在再分配产权的政治性动机来(Streit and Voigt, 1993, 第54-58页)。

保护上的政治性经济效益是直截了当的。与进口相竞争的利益集团为保护而游说。而政治党派则愿意提供保护,只要他们相信,向某些集团提供特权将提高他们当选的可能性。反对党愿意为保护而呼号,因为他们正努力赢得支持以便当选。有可能为自由贸易游说的国内利益集团——例如,消费者、使用进口投入的生产者、承担昂贵投入重负的出口商、严重依赖进口商品的批发商和零售商——在集结支持上往往有较多的困难。因此,为保护而游说的产业集团一般并没有几个成员,并且要向其成员提供选择性的激励(请见参考资料)。

◇ **印度尼西亚的"国产车"**

国产车计划,始于1996年2月的一项总统政令,它为Timor Putra公司(承担这项计划的企业)独家豁免沉重的关税和高额销售税,并准许它在三年里从其合资伙伴,韩国的启亚汽车公司,进口46 000辆轿车,直至他们在印度尼西亚的工厂开工……尽管这些轿车来自韩国,但它们都带有国产车的商标,"蒂莫尔"(Timor)。

这使得1.6升的"蒂莫尔"轿车很容易靠降价来削弱其竞争者的地位,这种轿车售价大约为……日本同级别车的半价……但是,尽管享有巨大的价格优势,"蒂莫尔"的销售仍远低于预期。

Timor Putra公司由胡托莫·曼达拉·普特拉控制和经营,他是印尼总统苏哈托将军最小的儿子。他是一个商人,没有轿车工业方面的经验。

几个月之前，胡托莫向政府申请一笔130亿美元的信贷配额，以便推进当地的轿车生产。苏哈托总统指示印度尼西亚银行出面协调这项一揽子贷款。于是，该银行的总裁发出了一笔6.9亿美元的银行同业信用(credit facility)……

……现在，在一场扭转该汽车销售颓势的运动中，印度尼西亚各政府部门必须购买这种……轿车。国家计划部的部长，格尔南加·卡塔沙斯米塔证实，一次内阁会议决定……“蒂莫尔”将成为所有政府机构购买公务用车的标准车……

……日本、美国和欧共体已强烈谴责印尼政府的国产车计划，称其公然违反国际贸易规则。日本和欧共体都已向世界贸易组织提出，组建一个仲裁小组以听取他们的指控。欧共体建议，成立一个解决争端小组以确定雅加达的国产车项目是否违反WTO规则。〔1997年5月〕，印度尼西亚挫败了这项请求。外交官们期望欧共体和日本再次向WTO提出他们的指控……印度尼西亚不可能阻止第二次请求……但据说会在这个案子上拼命抗辩。如果印尼败诉，它将不得不终止这一违规计划，并向起诉国进行赔偿或承受制裁其出口的风险。

在1997年下半年的东亚货币危机期间，印尼政府曾寻求国际货币基金组织的援助。随后，印尼政府同意，按照世界贸易组织的要求提交一份关于国产车交易的调查，并强制执行紧缩性的国家信贷政策。1998年初，为了应付其国际信用和货币的崩溃，印尼好像完全放弃了这个项目。◆

(来源:1997年1月－1998年2月间 *The Australian* 上的多篇报道)

如果院外集团能赢得作为管制机构的政府的支持，它们的组织就会更加容易。那时由于有政府的支持，它们就可能向个人施加压

力，或干脆强制个人加入这样的组织。因此，院外集团，一旦凭借政府的支持建立了起来，就会努力使这种干预长期存续下去。

政治家们向一个产业提供保护的意愿取决于一个社会的共同价值（如大众对与民族主义相对的世界主义的认识或对安全和福利再分配的偏好）、盛行的制度安排（如是否让官员在干预上拥有很大的酌情处理权还是使他们受制于保护私人自主权的法律原则）、以及经济环境（如失业或进口渗透的增长等）。它还取决于政治家头脑中违犯自由贸易规则的潜在成本，如对外国报复和按 WTO 规则进行诉讼的担心：在国际上商定的制度会约束政府，使其在一定程度上不会采用机会主义的保护措施。至少在较小的经济中，它们能发挥阻挡保护主义的作用（Odell，1990）。然而，由于弱化其规范力的免责条款激增，WTO 规则的约束力遭到了削弱。而且，强制执行 WTO 规则的可能性也很有限。

源于开放的挑战

如我们已经指出的那样，国际贸易和要素流动造成了各种压力。这些压力对既有的政治性权势集团构成了挑战。因此，权势经纪人们有动力来抵制全球化（见参考资料）。在一个开放的环境中，通过歧视性产权再分配设租和着眼于政治便利的政治尝试较难稳固存在。可全球移动的投资者往往不属于既有的全国性“老友网络”（old boy networks）和根深蒂固的政治派系。他们或许已经懂得，从长期来看，政治特惠对他们来讲可能是代价高昂的，因为政治“企业家”们总要为其所授予的政治特惠攫取回报。因此，有经验的、可跨国移动的投资者现在再也不会轻易地为特定的保护和施舍所诱惑。他们通常偏好一套清晰、抽象的普适规则。这类规则预先排除了政治性特惠，

同等地对待国民和外国人(Giersh, 1993)。

◇ **中国案例:政治控制与新的、信息方面的国际流动性**

摘自新闻报道

……

据估计,中国大约有十多万人——绝大多数是所谓知识分子——已能从互联网上获得来自世界各地的、未经审查的消息。反过来,政府不想让外界知道的民间基层信息也在泄漏到中国以外去。

……据悉,已同意由〔一个〕新的国务院委员会来要求所有已注册的互联网用户重新登记,并书面保证不从事破坏稳定的活动,未来的用户也必须签署同样的保证书。……

限制互联网能力的努力极易落空。并且,尽管可以监督在网上传递的材料,但很难阻断这种传递。

不能低估互联网对中国未来的衍生影响……

〔一个〕西方媒体说:中国政府实际上并不理解互联网。中国领导人常与外国商人谈到它,询问如何控制它……。

……互联网并不会创造一种意识,但有可能最终激发出这种意识……有一种看似相互矛盾的观点则认为,如果这个政权不在经济上取得成功——而这个国家不可能在无互联网的条件下实现现代化——他们也会灭亡。……不存在对互联网实施新闻检查的有效方式。这就是为什么它被认为是推倒国界的最后一击。◆

(来源:*AAP Report*, 29 January 1996, 及此后的新闻报道)

11.2 国际交易的制度框架

跨越国界的独特之处:沟通空间上和制度系统间的隔阂

当人们交易商品(产权)时,由于生产者和顾客处于不同的区位上,通常都要发生运输成本。另外,他们还要投入交易成本。同样,当生产要素在不同区位间转移时,还会发生移动成本(mobility costs)。如果是金融资本,移动成本就较低,因为它是靠电缆漫游的。迁移大型资本品,更是耗资不菲。转移知识会引发巨大的变更成本(相对于该知识的市场价值而言),而人员的重新配置大都要引起可观的开支。运输成本和要素移动成本,我们可称其为"空间跨越成本"(space - bridging costs),是在地区间交易和国际交易中发生的。就它们本身而言,它们并不会在跨国交易和跨地区交易间造成系统差异(Kasper, 1993)。

然而,当贸易或要素流跨越国界时,就会产生出特有的成本和风险来。两个缔约当事人不是在共有制度框架的保护伞之下和同一政区内相互交往。国家规则的强制执行止于边界,因此国际契约中存在着特有的风险。如果一方不能按照契约的约定交货,强制交货的手段或索取损害赔偿的方式要比双方都在同一政区内经营时的方式更迂回曲折。有时,根据特定国家的习惯和法律,境外当事人只拥有较少的权利或根本没有权利(歧视外国人)。

不同的习俗、常规、工作惯例、设计标准、法律和管制条例会造成特有的"国际性制度接轨成本"(international institutional - bridging costs)——缔结跨国契约上的较高交易成本。在极端情况下,可能出现国际执行失灵的问题(international enforcement failure)。因此,我们

认为，国际交易是在更大的不确定性和更高的交易成本中展开的。

○ **关键概念**

每当一笔经济交易发生在处于两个不同区位上的缔约当事人之间时，就会产生**空间跨越成本**。这类成本可以由移动物质产品的运输成本、传递信息的通讯成本和迁移生产要素的移动成本构成；例如，人员的迁移、工厂的搬迁或金融资本的转让。

当各种国家的制度秩序不同，从而在不同国家间做生意或转移生产要素的人要承担不会在同一国家内发生的成本时，就会产生**国际性制度接轨成本**。尤其是，当不得不在外国强制执行契约义务时，会产生各种交易成本和风险。

当民间缔约当事人不可能或较难进入外国的强制执行机制时，或者当他们不了解有哪些强制执行机制可供利用时，就会出现**国际执行失灵**的危险。在另一个国家里谋求侵权损害赔偿或履约会代价极高。因为司法、治安和非正式强制执行机制的运作会与一个人在其国内所熟悉的那一套大相径庭。●

我们以一份国际贸易契约为例。为鉴定缔约伙伴，需要投入较高的信息成本，产品规格可能不同于国内市场的标准，外国缔约伙伴的基本特点也会与国内的不同。例如，他们的可信赖性、偿付能力和支付风气都可能不同于一个人所熟悉的那一套。然而，在今天，国际交易并不一定永远比国内交易更难，成本更大。在纽约的商人若在伦敦采购或销售，他们的交易成本就可能比他们与威奇托（Wichita*）

---

* 美国堪萨斯州境内、阿肯色河上的一个城市，属美国中部地区。——译者

的某人做生意时所发生的交易成本要低。而且，通讯革命和远距离贸易的强化已经大幅度地削减了交易成本的重要组成部分。

当生产要素跨国界移动时还会发生另外的成本。但要再次指出，这并不总意味着国际移动的成本会高于在国内重新配置的成本。例如，中国的大专院校师生与他们美国同行共同持有的信息可能多于他们与中国乡村居民共同持有的信息，而他们与其美国同行所共有的文化特性也可能比他们与中国乡村居民共有的文化特性更多。这样，他们会觉得，在国际上活动会比在国内活动成本更低，因为国际活动是在专业圈子内进行，而不是在专业圈子外进行。私人关系网常常部分地与国界重叠。因此，国界所构成的分界线不会像一次扼要分析所显示的界线那么清晰。但仍必须承认，在跨国界交易中会产生出特有的成本。

在国际性交易活动中常常出现的一种成本与语言不同有关。这造成了翻译成本和可能的误解。不同语言间的交流不仅涉及词汇和语法，而且还涉及许多文化概念和习惯，这在国家之间很可能是不同的。如果做生意的共同体能发展出一种共用的混合语（lingua franca），他们就会降低交易成本。例如，古代的希腊语和拉丁语、中世纪欧洲的“商人隐语*”、遍布中东的阿拉伯语、东南亚的“集市马来语”，以及今日传遍全球的英语，都属于这种情况。有时，有一些特有的群体，其成员居住在不同的国家里，但共有同样的语言和文化，如欧洲的犹太人和远东的某些华人共同体。这使他们拥有某种成本优势，他们能借此成为中介人。

在国际缔约谈判中，还可能存在另外的成本。因为，不同的国家

---

* 据作者解释，在中世纪，欧洲各国的商人们在洽谈合同时都使用一种外行人听不懂的内部语言。那是一种混合语，一种供说不同语言的人在做生意时进行交流的简单语言。——译者

间和文化间，隐性制度有差异；在缔约谈判中，可能需要澄清并适当处理这些差异。不同国家中的内在制度和外在制度有可能互不兼容，并需要有另外的契约条款来克服这些差异。要应付国际商务活动中的这些问题，可能需要掌握大量专门的、难以学习的知识，而这可能又不得不追加交易成本。

毫无疑问，国际性交易活动所特有的最棘手问题是因贸易和金融活动中对契约的强制执行而产生出来的。对违约当事人，不可能靠求助于在同一套法律下运行的共有国家政权来实施强制。法院或警察，即使其服务易于为外国公民所用，也可能是按相当不同的规则和行政惯例运作的。在一些发展中国家里做生意和投资的人很容易证实这一点。

国际性交易活动所特有的另一种成本源于不同货币的存在。收益和支出必须在外汇市场中兑换，而这并不是无成本的。当延期的支付最终会按与预期不同的汇率兑换时，商人和投资者们常常要承担外汇风险。在后面的第11.3节中将讨论这些问题及解决它们的制度措施。

促进国际交易活动的制度

既然在跨国界贸易和要素流动中存在着这些额外的交易成本，就可以深入地思考一下，为什么国际贸易的增长速度曾持续相当于世界生产增速的两倍，为什么国际投资和国际移民在不断萌生。的确，没有基于外在性政府权力的共同中央执行机构，人们是如何管理的呢(Curzon and Price, in Radnitzky, 1996)？一个解释可能是，国际贸易和国际金融中的利润激励大于国内交易活动，国际交易活动是对这种较高利润激励的响应。这种高利润的存在可能是因为相对要

素价格差别很大,也可能是因为国际性贸易、投资和移民有利可图地将在一个国家中已得到验证的知识转给了一个更大的、具有国际规模的市场。然而,随着国际贸易和国际投资的增长,超常的边际利润会被削掉,所以在现实中,国际交易中的利润不会整体上高于国内贸易。

对这一困惑的解答系于制度经济学:为了节约国际贸易和要素国际流动中特有的成本,已经自发地形成了丰富的单项安排。在现实中,国际交换并非发生于真空之中,而是处于一种复杂的自发秩序之中(同前书;Streit 1996; Streit - Mangels, 1996)。这些制度使人们能够在与未曾谋面的、远在异国他乡的交易伙伴进行交易时一试自己的财运。做这种生意甚至经常没有成文契约,而仅仅依靠一个特殊专业圈子内非正式制度上的信任和不依赖任何政府支持的强制执行机制。

国际私法

在处理涉及境外的不确定性和强制执行问题上,一种方法是求助于国际私法,即求助于在一些特定政区当中创立的、处理国际交易活动的法律。它包括确定在特定环境中将适用哪国私法的法律原则。这样,努力在相互冲突的法律规范间缩小碰撞范围的法律是某一特定国家的法律。因此,国际私法可以减少冲突。但仍会留有相当多的不确定性:国家法庭将如何解释一定的规则?法庭能根据国内司法传统妥善处理外国法律或重新解释外国法律吗?许多时候,有关的事件既可以按国内规范解释,也可以按国外规范解释。而且,如果外国私法与国内的统率性法律原则相冲突,该怎么办?那时,公共秩序中的国家利益很可能被用来为压倒外国法律和国际私法裁决的

决策作辩护。

尽管有这些根本的困难，控管国际商品交易活动的统一准则还是由联合国主持于1980年在维也纳获得通过。总的来看，它编集了贸易习惯。这项维也纳公约现在已得到约40个政区的承认。然而，维也纳公约的运用并不会必然地产生出有效制度的确定性。因为它有赖于在不同司法惯例中运作的国家法庭。法律诉讼的结果远不是可预期的。缔约当事人一般都同意接受第三国的规范，以免使一方获得超过另一方的不对称优势。但这增加了缔约各方的信息成本，并导致由较有权势的缔约当事人到处"挑选法庭"(forum shopping)。

所以，我们必须认识到，国际私法并不创造法律上的确定性，并常常增加交易成本。因此，毫不奇怪，没什么贸易冲突是在国际私法的基础上靠政府法庭进行诉讼的(Streit and Mangels, 1996)。

新商规

有一种办法与基于外在规则的正式官方司法程序不同，它是基于内在规则的民间仲裁。这实际上也是裁定和解决国际贸易中多数契约纠纷的方式。据报告，在所有的国际性交易活动中，约有90%规定了某种形式的民间仲裁。并且，只要必要，仲裁者作出的裁决中，约有90%的决策会被自愿接受，无需进一步求助于公共法庭（Streit and Mangels, 1966, 第24页）。民间仲裁所依赖的那套制度已经以"新商规"(new lex Mercatoria)的名称广为人知。它宛如一种回声，映射出欧洲国际商人在中世纪里创建并因此而促进他们生意的那套法律原则（商规[Law Merchant]）。中世纪的商规立足于一定的法律原则，如法律面前平等。它开拓性地摆脱了盛行于那个时代的封建阶级法律。它包含了一定的商业习惯。根据这些习惯，贸易纠纷是由本

身就是商人的仲裁者来裁决。它是内在法(internal law)。它多次被正式化,但它的强制执行并不依赖拥有公共权力的官员①。

当代商规同样是一组正式或非正式的内在制度(第5.2节)。它们首先由在一个商业行当中得到所有参与者普遍认可和被普遍认为会得到遵守的贸易习惯组成。许多这样的习惯心照不宣地约束着各缔约方;有些习惯已被编集出来,增强了它的明晰性;它们通常适用于适合高度专业化环境的特定行业。

支撑国际交易活动的内在制度还由标准化的契约、契约条款和普适商务条件构成。这些都大大降低了缔约谈判和履约监督的成本。这方面的例子有国际贸易中的标准化信用证,以及由国际商会为特定交易制定的标准化保险范围。在机械和设备行业中的国际商人常常同意在设备交货和安装方面制定的标准化的、高度精细的条件,以便节省缔约谈判成本,并使契约涵盖在执行这类契约时可能出现的冲突。

另一种节省交易成本的制度就是采用适用于多种专业化行业的契约的国际贸易条款,即所谓"国际商务条款"(International Commercial Terms [Incoterms])。这些制度已经由国际商会编集起来以界定每一缔约方的权利和义务;例如,"离岸价格"(f. o. b.)和"到岸价格"(c. i. f.)。现在,这些条件世界通用,遍及所有行业,并发挥了简化缔约活动和履约监督的作用。同样,某些一般性法律原则普遍获准被用于国际合同,如"情形不变"(rebus sic stantibus)规则(接受在契约

① 许多促进国际贸易的惯例和规则的演化甚至还早于现代民族国家在欧洲("商规"或"商业惯例")和伊斯兰世界的形成(Rosenberg and Birdzell, 1986)。由民间发展起来的"商业惯例"首次就平等主体间的契约确立了法律原则,并确立了法律面前的平等,它使每个人都拥有合法的自主权。这一重要的原则是由商业而非统治者或法哲学家开创的(Jacobs, 1992,第38-40页)。"商规"使作为人类行为结果的体制而非由任何人设计出来的体制得以产生出来。

的这个时点上所面临的条件），以及在向缔约伙伴提供信息上就“共同诚信和正派”(common honesty and decency)原则达成的谅解。在参与国际商务活动的人中，有些人通常是在更明晰得多的国内法律、文化传统中经营的，有的人则不可能商洽调节所有不测事件的完备契约，上述制度为这些人构成了一种具有普遍性的制度安全网。

国际仲裁

这些制度限制了国际性商人和金融家们的行动。在就具体的行动和规则解释发生冲突的场合，多数国际经营者会诉诸于国际仲裁法庭。这显示出了若干很有趣的制度原则。

在这种契约里，可以商定具体仲裁者。在未作这类规定的场合，缔约方可以通过后来的协议求助于仲裁者。仲裁法庭通常是民间性的，并由商会来管理，如在苏黎世、伦敦、斯德哥尔摩和巴黎的商会。还有一个“美国仲裁协会”和国际商会也提供仲裁服务。这些组织的特点是使其仲裁规则公之于众，并提供仲裁和相关的行政服务。它们的作用一般是影响贸易惯例，澄清国际贸易中的内在制度，在缔约方脱离外在性国家制度的保护伞时为他们建立起信任。

民间仲裁者往往因其在特定贸易和投资领域中的专长而著名，并靠他们的专业知识而赢得缔约当事人的信任。他们必须与其他提供类似仲裁服务的人相竞争。当缔约各方就某一仲裁者达成协议时，他们脑子里记着的是对自己有利之处和仲裁服务的质量。而仲裁者们则运用他们自己的规则（这与受国际私法指导的政府法庭完全不同，政府法庭要运用由他人制定的法律），并因其切身利益而汲汲于保持其服务的可靠性和简便性。如果他们做不到这一点，仲裁业务就会转向别处。

仲裁者必须在迅速处理事务和简化程序上赢得声誉。他们都运用流行的贸易惯例和法律原则，即运用由民间商人和金融家们自己创立的法规。他们在信任中协商，并寻求不伤害其客户声誉的解决办法。仲裁者们的努力方向大都是保存商业联系并促进贸易。由于国际仲裁在当前是一个大行当，政府已避免对它进行干预，因为它们害怕失去这个产业。

服从仲裁结果

如上面所提到的那样，通常，在90%的诉讼中，仲裁者的裁决都得到了遵守。何以如此？答案与我们在第5.2节和第7.4节中讨论过的内在制度的强制执行机制有关：如果在一宗国际贸易中，一个缔约当事人为推翻一项民间仲裁的结果而诉诸于国家法庭，其面临的最终结果将是不确定的，长期拖延、巨额开支、其声誉受损的风险都可能发生。并且，如果政府法庭判决给予赔偿，该起诉者仍会在如何强制另一方——境外居民——支付赔偿金上面临各种不确定性。

因此，接受民间仲裁者的裁决和继续维持生意的激励是相当强的。而且，由于仲裁者一般都有特定的具体行业，并为其自身利益而需要不断获得仲裁业务，所以他们都很希望作出可被该行业接受的裁决。即使某一项仲裁处理不受欢迎，多数商人也都懂得他们在规则可靠性上的长期利益。毕竟，他们要经常从事一系列无止境的、对他们双方都有利的交易。因此，合作行为通常是有价值的。在存在一次性交易的场合（终局博弈），商人们会相互作出承诺（提供人质），以保障可靠、恰当的履约。从各方面来讲，他们都会想到他们的声誉，他们会担心在自己专门从事的贸易领域中，将来会被别人视为不很受欢迎的契约伙伴。在靠传真和电子邮件实现迅速而密集的国际通

讯的时代里,声誉能轻易地毁于一旦,起码在共有相似价值观和基本规范的人中间是这样。

在这方面,重要的是要指出,现代国际贸易通常并不是发生于不知名姓的交易者之间,也不是一次性交易。生意伙伴都从属于存续期长短不同的关系网,当然,他们永远有退出权并能自愿地从事他们的交易。具有高度专门知识和共同商务惯例的商人网是在许多技术上和组织上十分复杂的国际贸易领域中做生意的。大量适用信息永远不可能被完全纳入契约之中,而契约的无限期性也迫使人们依赖制度。所以,声誉、信任和其他自执行的制度机制对于节约知识收集成本并因而赢得竞争是至关重要的。

○ **关键概念**

"商规"(或"**商业惯例**"〔the Customs of Merchants〕,拉丁文:*lex mercatoria*)在12—15世纪期间作为一套不成文法出现于欧洲。它由商人对商人实施,并避开了地方统治者和法庭。商规的目的是要建立公开规则,促进跨越不同政区的商品贸易和信用,以减少交易成本。"商业惯例"导入了法律面前人人平等的概念。它规范着在不同政区间流动的群体。在建立高于并制约统治者权利的个人经济自由方面,它发挥着主要作用。

新商规是一套内在制度体系。它控管着国际贸易和国际支付,并含有自执行机制,同时它还依赖于民间仲裁。有时,国际商人和金融家的各种交易惯例会得到编集并被正式化。它们大都针对特殊的行业或贸易领域。在许多领域中,商业惯例取代了国内私法和国际私法。因为,商业惯例的运作更便利、更灵活,并且——从根本上来讲——具有更低的交易成本。●

国际中介机构

中介机构也参与国际贸易。如,国际性银行发放信用证。它们的利益决定了他们需要被视为是富于合作性和支援作用的。

专业的国际性贸易组织往往并不使自己限定于单纯传递信息,它们要变成积极的中介人,要靠自己的账户承担背对背的贸易交易,要削减缔约谈判和履约监督方面的成本,要降低预期的拖欠风险。在没有现成的国家司法系统可求助时,与一个国际贸易方面的知名专家打交道是较可取的。这样的专家不愿丧失声誉,他受制于很高的沉淀成本。有时,国际贸易商社、银行和政府机构也会卷入双向贸易,这样它们就使自己成为履约上较可信赖的"人质"或担保者(第7.4节);这方面的例子有由政府提供的贸易担保或信用担保,知名公司在国际投资中的少数参股(minority participation)。由两个国家的伙伴联合投资会降低在外国发生执行失灵的预期风险。根据同样的理由,跨国公司因设立于各个国家之内,所以往往能减少其交易成本。它们是可信赖的贸易伙伴,因为它们害怕丧失国际声誉。它们通过将国际贸易内化于其自己的子公司网内而部分地克服了越境执行问题(the problem of extraterritoriality)。

当缺少共同制度时,国际贸易往往由中介人网络接手。这决非偶然。而且,如我们在第7.4节中看到的那样,中介人网络具有交易成本和强制执行成本都较低的优势。当中介人受制于特定的文化、家庭纽带,从而与他们在其中进行贸易和信贷活动的更大共同体保持距离时,这种中介人的国际网络会变得更可信赖:遍及中世纪欧洲的犹太人、东欧的德国商人、中东的阿拉伯商人、像东非地区的印度裔马瓦里(Marvari)那样的种族群体、在东亚和其他地区的特定华人

种族群体(Sowell, 1994, 第 46 – 59 页)。他们常常并不仅限于从事贸易,还可能变成主要的外国投资者(在后中世纪东欧的德国人、东南亚的华人)。

与外国人缔结的关系性贸易和投资契约有可能涉及极高的强制执行风险,因而要依赖于共有内在制度中的个人信任。这种认识在海外的华人共同体中得到了特别充分的发展。这很可能是以长期而痛苦的经验为基础的。一个陌生人要想与一个华人家族企业迅速地敲定一笔重大生意实际上是不可能的。在能够做到这一点之前,必须建立和培养一种个人关系,这种关系往往要立足于非商业性的交往(Ch'ng, 1993)。经常听到的香港船运巨头包玉钢的故事就是一个典型:当希腊船王阿里斯托特尔·奥纳西斯在事先毫无接触的情况下,就要在与包玉钢的首次商务会谈中同他讨论一项联合经营战略时,包玉钢拒不接受这样一笔可能获利丰厚的交易。这仅仅是因为他决不与陌生人作交易,尤其是与那些来自外国的陌生人(见上书,第 47 页)。

总之,国际贸易和国际金融是在一种共有制度的社会背景中展开的。这种社会背景提供了较清晰、透明的规则。这些规则被认为是稳定的、可以用恰当的方式强制执行的。贸易团体常常编集已经形成的贸易惯例并赋予其足够的确定性。商人们则可以选择规则体系。这会在仲裁者之间和规则体系之间引发竞争。所以,自动演化的法规(商业惯例)不仅始终钳制着制定法和外在性司法程序,而且还常常取代它们。因为前者更便宜,运作更便利。

所以,在不同的国家里,生意人之间的贸易和投资都是在充分发展的内在制度框架之内进行的。这种制度框架由商人和投资者们自行创立。通常,个人契约、声誉和遭排斥的威胁在强化支持贸易的制度上都很重要。因此,国际商务活动实际上与传统国际贸易和国

际金融教科书中常意指的那种不知名姓的非个人缔约活动相去甚远。

◇ **国际商务活动必须跨越文化隔阂**

内在制度和外在制度上的差异要求国际生意人调整他们的行为方式(modus operadi)。这一点在任何地方可能都不会比在西方人和华人之间更有必要了。西方人是在一种不偏不倚的普适规则和法治传统中成长起来的,而华人则活动于缺乏或根本没有一般制度、没有法律和法庭系统的环境中,他们学会了依赖长期延续的个人关系,并以此作为保证履约的基本制度基础。

下面是从《经济学家》中摘录的一篇文章,从中可清楚地看出这一点:

> 许多外国厂商都曾在把握亚洲的实际关系网上失败过。
>
> 多数建立在亚洲的多国公司都已与当地厂商结成了某种合资关系或联盟——这主要是作为在当地获得影响力和知识的一种途径……
>
> 亚洲各地的西方生意人中最一致的抱怨是,经常发现当地合作伙伴有他们自己的工作日程。当地合伙人对建立品牌或扩大市场份额常常兴趣不大,他们更感兴趣的是攫取短期利润以便向新的……项目投资。
>
> ……西方厂商和东方厂商在建立关系上采用不同的方式……西方厂商……首先……决定对哪项业务或项目感兴趣,然而才设法培养必要的联系。而亚洲公司则相信,首先是建立关系,然后才是投资机会随之而来……
>
> ……这一哲学根深蒂固……许多当地企业是由移居华人创

建的……他们建立起各种关系网。在这些网络中，大家庭和宗族只是相互做生意，以便减少风险……这种联系之网，或曰“关系”，仍然占据着多数海外华人群体的中心。

……多数西方厂商并不趋向这一系统，而是寻求缩小它甚至进一步避开它。有时，他们……靠贿赂来结交关系网……当前每隔三四年调换总裁的潮流可能与成为“多文化跨国公司”这一理念有很大关系。但这意味着，商务关系是制度性的，而不是个人性的……

……而（一位西方的头面生意人）则主张，西方厂商应将亚洲建立关系网的做法当作一种保护方式。使亚洲市场变得与西方市场一样透明尚需假以时日；到必要的规则和章程被制定出来并得到执行还需多年的时间。在此期间内，“关系”往往是最安全或唯一的商业保险方式……

……从长期的角度来看，亚洲做生意的方法大概会变得更多地类似于西方的做生意方法。在有些亚洲的混合经营型企业集团中，其创业家族管理企业的能力已经达到了极限。◆

（来源：*The Economist*, 29 March 1997, 第 73 – 74 页）

国际货币交易市场

关于自发的规则服从，可以将国际货币市场视为一个极端的——几乎令人敬畏的——实例。全球货币市场中的参与者已发展出了各种复杂的安排，它们使国际性购买者和出售者可以在实际上无任何书面文件的条件下进行巨额交易，且速度极高，交易成本很低，差错最少。据估计，1992 年全球货币市场的日交易额为惊人的

8 800 亿美元，并以年率 25 – 30% 的趋势增长（*The Economist*, 7 October 1995, 第 6 页）。在其他方面，这些复杂的市场使国际生意人能够承担汇率风险，如进入货币期货市场。这类市场产生着有价值的信息（Streit, 1984）。货币市场以很小的边际利润在全球各地无休止地循环周转，它囊括了成千上万的独立参与者。这些参与者从不作个人会晤，只是通过电话和电子邮件做交意。

国际货币市场运转顺畅，没有一个能惩罚违约者的中央权力机构。世界上的货币交易商们已经发展起了一套自发的、高度有效的制度性基础结构。它已经适应于迅速变化的技术和快速扩张的市场，尤其是自主要货币在 1960 年代末期和 1970 年代早期实现汇率自由化以来。国际货币交易制度已强健得足以承受严重的石油冲击、战争、政府违约和极权社会主义的灭亡——这些变故无一在市场网络中造成重大恐慌和崩溃。政府出于稳定汇率变动的目的曾偶尔进行过干预，但这些行动通常都证明是动摇信心而不是确立信心的，而这些市场则经受住了政治灾变的风风雨雨。

在日常状态下，怎么会产生出全球货币市场这样一个奇迹呢？其关键的制度性强制执行机制是放逐惩罚（排斥）。如果一个货币交易商违背了这一行的不成文规则，如拒绝履约或拒绝在发生判断失误后承担一部分损失，他或她将很快发现，没有一个人会接受其报价。声誉是必不可少的，反复的机会主义会摧毁声誉并必然使他或她遭到实在的排斥。遍布全球的非正式信息网难以置信地有效，惩罚会极其迅速。要使货币交易商能以低交易成本进行他们那充满风险的交易业务，要想依靠来自异国他乡的生意伙伴的准时交割，并且要在不耗费大量成本准备法律文件的条件下做到这一点，这样的惩罚是必不可少的。

政府与越境执行

在有的情况下，国际商业和国际金融受益于降低成本和风险的政府卷入。当大国为自己确立起了支配权后，往往会运用其霸权对在其境外的交易活动强行实施一定的制度。这就是为什么帝国常被认为对贸易和繁荣有益的原因。“罗马和平”(Pax Romana*)超出了罗马帝国的辽阔疆界，并在帝国商人与外国人做生意的地方投射了罗马的制度。成吉思汗(1162－1227年)的帝国很快就瓦解了，但成吉思汗征服之后的“蒙古和平”(Pax Mongolica)却十分强大，竟足以支持使中国与欧洲间的“丝绸之路”贸易成为可能的制度达两个世纪之久。为了支持某些商业上的制度，阿兹台克人**的权力投射范围曾远远超出了他们在现代墨西哥中的边界。而“不列颠和平”(Pax Britannica)和“美利坚和平”(Pax Americana)都为远超出其直接军事势力范围的贸易和投资活动提供了制度性基础结构。尽管安全可靠的共有制度通常具有巨大的财富创造效益，但要靠这样的体制来打开封闭国家的市场仍常常是不受欢迎的，因为帝国的权力会向既有的地方制度和权力结构发出挑战。

最后，关于促进生产要素国际流动的制度安排，有些事情必须说明。这类重新配置过程的固定成本往往很高，并且它们必须在弄清这种重新配置是否值得之前就投入(换言之，在另一个国家中生活和工作，如第8.1节中所定义的那样，是一种“体验品”)。在能持续多年以后的跨国界商务关系中，信息问题相当大。为克服这类特有的成本，东道国政府曾长期授予移民和外国投资者各种节约成本的特

---

* 罗马帝国统治下的和平，也寓指强加于被征服民族的和平。——译者

** the Aztecs，墨西哥印第安人。——译者

权。早在 12 世纪，德国的商人和工匠如果定居于挪威，就会被授予专门的特权，包括建立他们自有法庭的权利。后来，东欧的统治者为吸引德国和荷兰的知识和人员，扩大了类似的特权：治外法权、对维护其自己习俗和惯例的保证、免税地位、授予免费土地。中世纪的中国采用了相似的办法来诱导北方人向南方迁徙（Rozman, 1991, 第68－83 页），而奥斯曼的苏丹们则用类似的手段来将犹太人和西方人的知识和资本引向伊斯坦布尔。

从这些做法再向前发展，但只是一小步，就是新兴工业国家在面对高流动成本障碍的情况下，为超越“国际制度断层”，吸引外国资本和外国企业所采用的各种当代措施。例如，提供免费的土地、工业用地和基础结构，减免税费，“开创者身份”，自由贸易区和自由企业区（这在制度不足的国家里减少了信息成本和服从成本）和有政府参股的合资企业，它们都被用来作为减少或补偿这类交易成本的手段。在许多例子中，这样的手段自 1960 年以来在东亚得到了广泛的运用。起初，有关远东生产活动的信息成本很高。但是，当新工业区位中的先驱者们显示了先前鲜为人知的东亚制度框架的运行方式后，当为响应可移动资本和可移动企业的需求而使内在制度和外在制度得到增强后，这些信息成本便降了下来。一旦新兴的工业国家因其有吸引力的制度条件而确立了声誉，亚洲的政府和劳动者们就能索要更高的税收和工资了。根据同样的道理，许多南半球的政府，如澳大利亚政府和阿根廷政府，曾长期资助移民，为他们提供运输成本和定居成本方面的补贴。而当国际移民能看到移民们在新国家中所获得的确凿成功后，就可以减少这种补贴。对于新移民来讲，定居逐渐变得更加便利了。移民在新国家里变得具有生产性所需要的调整成本下降了，这要归功于这些移民社会中的制度调整，它缩小了移民所必须克服的制度隔阂。

决非制度真空

多种历史证据显示,民间国际交易活动中实质上的"非政府控制领域"远非一种"制度真空"。想要在其自己政区边界之外从事贸易和投资的人一次又一次地四处奔波,建立起各种各样的制度安排和关系网。这些制度和关系网使国际性交易活动更少风险,更有利可图。值得指出的是,如此演化出来的解决办法与在国内经济生活中由政府勉强施加干预的领域里所能见到那些制度之间,往往并无差异。

11.3 政策争论:国际经济秩序

贸易政策:歧视和最惠国条款

政府主体和其他政治主体常以推动国内干预的同样理由干预国际经济关系:起初,他们承诺,干预要增强透明度,要开放参与国际贸易和国际金融的机会,要限制搭便车,并要使制度更可信赖。但或迟或早,政府通过对国际贸易和国际支付的干预关闭市场,以迎合有组织的国内客户群体,并保护政府自己的地位,回避与外部政区的竞争(如我们在第11.1节中看到的那样)。降低一国经济开放度的干预常常是国内再分配政策的结果。

纵观历史,国际商人和国际投资者们也曾组织起来寻求政治保护,他们所用的理由是他们正面临着很高的风险,或必须在国际性投资事业中投入巨额资本。后中世纪欧洲的统治者能靠发放特许权和保护被选中的商人集团获取财政收入。当时盛行的重商主义与这一

事实有很大关系。例如,伊丽莎白女王一世授予东印度公司特许权,使其拥有从事印度贸易的独家权利,并使王室分享一部分最终的垄断租金。荷兰东印度公司(VOIC)依据相似的待遇,开发了现在印度尼西亚的大部分地区。哈德森湾公司在加拿大的所作所为与此毫无二致。在国际贸易上颁发特权并提供保护的做法并非欧洲的独家发明。日本政府就曾为其少数与葡萄牙人和荷兰人做生意的商人颁发过特许权,而中华帝国则特许广东数量有限的"行"与西方人做生意。在这些例子中,孤立主义可能是一个基本的动机,但是,将部分贸易利润切入国库未尝不受欢迎。

如我们在第11.1节中所看到的那样,在外国贸易和外国投资中常常能发现寻租和设租的例子。国内供应商,利益集中,便于形成组织,因而总在寻求对国际竞争的干预。而统治者则在收取费用和索要贿赂的条件下,以影响和阻止跨政区竞争者作为回报。这使得在开放经济中不可能发生的政治性产权转移成为可能,并强化了政治经营者的国内权势。在封闭经济中,再分配和干预主义文化能够生长起来,非竞争性的惯例会变得难以动摇。一旦形成这样的态势,资本外逃(capital flight)和公民外迁会被视为对统治者及其客户群的公然冒犯。对于更好的劳动分工,对于生产性知识在全球的扩散、发现和利用来讲,自由贸易和要素的高流动性是一个重要的条件,但这一事实极易被看漏。

世界贸易组织

政府主体常常发现,他们自己处于由自由国际贸易上的利益与保护中的特殊国内利益所构成的冲突之中。在存在这种冲突的情况下,就有理由通过多边协议来发展一种自由的国际经济秩序。这种

多边协议要禁止保护主义和歧视外来者的政治争胜。换言之，有必要在歧视外国人方面达成一项国际休战协议。这样的政府间协议很可能扩大增长机会，并克服政府在单方面实现贸易自由化方面的阻力。1940 年代末期，这样一种多边协议在西方政府中得到了采纳。那时，这些政府签署了“关税和贸易总协定”(GATT)。现在，它已被改成了更广泛的“世界贸易组织”(WTO)。GATT 和 WTO 的核心制度是最惠国(MFN)条款。它规定，向一个国家作出的贸易“让步”——就其撤消人为贸易障碍的意义上讲——必须被普及到该俱乐部中的所有其他成员(国家)。换言之，它崇尚国际贸易中的无歧视原则。自 1960 年代以来，越来越多的政府还同意对外国投资者和国内投资者一视同仁。某些保护外国投资者的降低风险的惯例也已建立，如在经合组织的范围内就是这样。

在这些例子中，政府押上了它们的国际声誉，并像中介人那样行事(Streit and Voigt, 1993)。当政府进入了国际性的付出和获取关系时，它们对自由国际交易所做的承诺常常变得更可信赖。这种国际性的政府对政府协议在一个政府自己的政区之外并不能强制执行，因为找不到一个更高层次的强制执行者。最多，会有集体性的国际道德告诫和集体报复(贸易禁令)方面的惩罚。在这方面，妨碍对违规行为实施越境惩罚的各种限制又一次变得明显起来。在 GATT 的诉讼中，至少大国能够蔑视这种国际交易中商定的规则而不受惩罚。只有当大国需要自由贸易和国内公众支持自由贸易的时候，自由贸易规则才起作用。但常常是，产业院外集团、政治党派和政府官僚间声势显赫的国内政治联盟能暗中破坏对自由贸易的承诺。

在这样的环境中，就约束干预主义的政府而言，正式的国际贸易秩序以及不歧视外国投资者的条约承诺至少在当前还只是一种很软

弱的制度①。违规会使外国联合起来谴责一个国家的保护主义行径。但除了放逐惩罚外，没有任何能迫使一国政府屈服的正式手段。而放逐手段很少一用，且很难抗衡国际贸易大国。

经济一体化：自由贸易区、关税同盟和经济集团

贸易、运输、通讯和金融上的发展越来越超出了民族国家的疆界。跨边界交易活动蔓延滋长，并将国家的或地区的市场更紧密地联结在一起。这一过程被称为"源于底层的经济一体化"，并且，它的动力源于自主民间主体的自发性行动（Kasper, 1970; Streit - Mussler, 1994）。如上面所描述的，这种一体化的部分原因是出现了节约交易成本的内在制度。一体化也能由上层通过采用共有外在规则和政策来推动，其方式是通过政府对政府的协议和详尽的自上而下的指令。

在如何推进自下而上的自发一体化方面，我们刚才讨论过的GATT及其后继者WTO就是一个例子。另外的例子是各种自由贸易区、关税同盟和经济共同体。当若干政区加入一个自由贸易区时，他们都同意拆除所有对跨越其共同边界的贸易构成妨碍的人为壁垒（废除关税和配额）。这使更大的源于底层的经济一体化成为可能，即使得由自主的民间决策者推进的自愿的市场整合成为可能。在面对贸易区外的其他国家时，自由贸易区内的国家仍保留着自己的各种边界控制权，如他们自己的关税体制。如果关税差异很大，商人们会从自由贸易区中贸易壁垒较低的那些国家出口，并通过低关税边界从自由贸易区外的其他国家进口。这可能转移国际贸易（和关税

① 我们说"在当前"是因为排除了军事强迫（炮舰外交、贸易违规后的军事侵入或没收外国财产）方面的选择。

收入),也可能受到间接管制(secondary regulations*)的控制。例如,可能要制定国产化率规则(local-content rules**),这样,国际贸易就必须以生产大部分产品和服务的地点为发源地。这种安排的监督成本和强制执行成本是相当可观的。

缓解这些制度问题的一个途径是建立关税同盟。它是一种多政区联盟,具有一套共同的外在性贸易规章,尤其是有一套与同盟内部的贸易自由化并存的共同关税制度。当整个关税同盟通过紧密的贸易联系内在地结为一体时,政区间的竞争大都会增强,因为企业家们会根据竞争力要素来选择区位。这类竞争力要素包括政府、文化制度、工资差异、土地价格和与市场的距离(见上面的第11.1节)。那时,政府主体以及既有的私人经营者会发现他们自己暴露于这样一种竞争压力之下,所以他们往往会主张建立经济共同体,即建立一种所有像劳力那样的生产要素都能在其中随处自由流动的关税同盟。这种经济共同体的一个例子是欧洲共同体。它由六个成员国创立于1957年。在最初的几年里,源于上层的一体化与源于下层的一体化基本上是互补的。《罗马条约》规定,贸易和生产要素在该共同体内的流动不受阻碍,并禁止国家通过民间行动或政府行动扭曲竞争。源于上层的一体化,因包含在条约规则之中,为下层市场中的一体化铺平了道路。然而,1957年条约中的某些规则却意味着一种源于上层的、相当不同的一体化。例如,为了建立"共同农业政策"而导入了一批规则,而这些规则是高度具体的和干预主义的。随着时间的推移,该共同体获得实施这类干预的更大空间。结果,源于上层的一体化依

---

* 据作者解释,"secondary regulations"指用间接手段(非关税手段)达到贸易保护目的的管制。——译者

** 据作者解释,"local-content rules"是指国家政府要求在本国市场中销售的产品必须含有一定比率以上的国产投入这样一种规定,故意译为国产化率规则。——译者

赖上了各种具体干预而不是依赖为竞争铺路（Streit－Mussler, 1994）。

当国家之间存在密切的经济联系时，国际合作会扩展到贸易和金融以外的领域中去。各国政府会同意确立一些有关经济竞争的规则，并在自己的疆域内付诸实施。或者，它们会奉行由国际协议规定的社会福利政策和收入再分配政策。在有些情况下，因具有真正的外部效应，使得这样的合作变得完全合理。例如，当某些活动对环境的影响波及发生这些活动的国家以外的地区时就是如此。在许多其他情况下，一体化依赖于自上而下的指令，如在欧共体中越来越常见的情况那样。这种“源于上层的一体化”在许多时候可能表现着一种希望，即建立国家政府的卡特尔以限制政区间的竞争。当这种做法获得成功，不再允许各国政府在提供争胜性行政办法上相互竞争时，民族国家就会越来越被局限于它们的自治范围。而当这种做法未能成功而政府被引向彼此竞争时，古典的民族国家——19 世纪的产物——也会被削弱，其边界也会变得模糊。

越来越开放的经济将私人自主权导入贸易。基于外在制度的发展，形成着经济活动的区位分布。源于这两种趋势的反馈可以非常强劲。我们在分析资本主义制度在小而开放的欧洲国家中的形成时，曾一再见到这种情形。在下一章里，我们要讨论制度的历史演化。那时，制度的国际方面将发挥中心作用。

○ **关键概念**

最惠国(MFN)条款是国际贸易惯例中无歧视原则的体现。它规定，某一政府授予另一外国国民的自由必须自动地被扩展至参加这一国际协议的所有国家的国民。换言之，政府都放弃对来自该俱乐部内不同成员国的外国人实施差别待遇的权利。对 MFN 条款最著名

的奉行就是"关税和贸易总协定"(GATT)。

经济一体化与不同的地区市场或国家市场的市场参与者之间密切的相互交往有关。当地区间或国家间的交易随贸易的增长而趋于密集时,我们就称其为"源于下层的一体化";与这种一体化的进展相伴随,通常会发展出各种促进这些交易的内在制度。相反,"源于上层的一体化"与通过各种政治程序建立或改变外在制度有关。欧洲共同体是这方面的一个例子。目前,这种过程在那里正处于支配地位。欧共体自1950年代后期起就发展起了外在制度,以便消除共同体内贸易和要素流动的各种壁垒,并创立了一套为整个欧共体区域所共享的规则。但是,它已发展出了越来越多的干预,这些干预为所有成员国的公民规定了一定的行为。

自由贸易区覆盖多个政区。在这些政区之间不存在任何跨边界贸易的障碍;而不同的政区又可以拥有针对区外国家的不同贸易障碍。**关税同盟**是一种自由贸易区,它设有一套共同的对外贸易障碍,如一套共同的关税制度。**经济共同体**包含关税同盟,但还允许要素在共同体内自由移动,也允许协调成员政区之间的经济政策。●

国际货币秩序:金本位制、政治本位制和可变汇率制

国际而非地区间交易活动有一个独特之处,即两个缔约伙伴常常要用不同的货币来计算他们的收益。这造成了兑换成本(它在当前是较小的)和汇率风险。货币资产在当前是以国家货币为基础的。它们的地位要靠国家中央银行和财政部的货币政策来巩固。结果,国际货币交易就与政府机构息息相关。有一套特定的规则指导国家货币管理当局实施其货币政策,它建立起一种国际货币秩序。这种

规则可以是,比如金本位制,或目前盛行的可变汇率制。这些规则对国家货币政策的实施有着不同的影响。

金本位制确立过下列游戏规则:第一次世界大战前参加该体系的所有国家都按一定量的纯金来定义其货币(在国家银行的纸币和黄金之间形成固定汇率)。这一定义被认为是不可更改的,当然违规行为在所难免。中央银行负责按固定汇率将纸币兑换成黄金(可自由兑换性)。国家中央银行,若丧失了公众信任(并面临人们用其银行纸币挤兑黄金),会因人们收回黄金并将其转往海外而被迫缩减货币数量。当货币量收缩时,人们会预期要素和产品的价格将下跌。而这将使国际性生产者再次变得更具竞争力,它增加出口,并能强化国内生产者与进口货之间的竞争。从中央银行换出来的黄金会被转让给另一个国家的更受信赖的中央银行。这会在那个国家中引起货币供应的扩张和价格的上涨。据认为,这将影响对外平衡,并有助于矫正国际贸易缺口和价格水平的偏差。人们认为,价格会对国家货币量的变化作出灵活的反应,从而衰退和失业最多也只是暂时性的。如果价格滞涩僵化,就会发生更深的衰退和更多的失业(Lutz, [1935] 1963)。

在这一规则体系下,中央银行和政府对货币量没有主宰性的控制权,更不可能控制国内的价格水平(及可能的就业水平)。因此,这套游戏规则会使政府基本上丧失对宏观经济的影响。

那种制度安排的好处是两个国家间的汇率分别与黄金挂钩,因而都是固定的和可预期的。国际性货币兑换便宜而便利——在有计算机和国际电话之前的时代里,这是一个很重要的考虑。另一个好处是"黄金机制"有效地约束住了政府之手,因政府总想追求通货膨胀性政策。

金本位制的一个变种是货币局制度(currency board regime)。它

用一种制度性安排来强制执行国内的金融纪律（限制货币供应和控制银行贷款的惯例），这种制度安排使中央银行自己可靠地坚持按固定汇率以外币换回当地货币，并只在与既定数量外币的交易中供给当地货币。这意味着中央银行不可能扩张信贷，如扩大对当地政府的信贷。它还意味着当地货币的条件必须与参照货币的条件保持一致。在这种规则下，为了支付手段的可信赖性，要摈弃需求管理的灵活性（National Monetary Fund, 1997, 第 78 – 94 页）。已有规模较小的经济选择了这样一种制度安排，如文莱在 1967 年，香港在 1983 年以后（尽管其货币管理当局总在尝试某些独立的货币操纵），而更近期的，则是一些无国内货币供应控制传统的转型经济，如爱沙尼亚。

在想要政府影响价格和就业的人看来，在影响国家货币供应上缺乏灵活性是刚性汇率体制的主要缺点。金本位制对国内货币供应政策之手的束缚在第一次世界大战开始时崩溃了。在 1920 年代复活金本位制的尝试失败之后，金本位制在 1929 年后的全球衰退中被放弃。随之而来的体制——即布雷顿森林体制——建立于 1944 年，其目的在于固定国家货币之间的比价。它也允许比价在一定条件下变化。1950 年代和 1960 年代初，只要多数国际资本流动受到严格控制，控制这一系统的制度就在起作用。当货币变得完全可兑换且各国的货币政策在 1960 年代和 1970 年代初出现分歧时，布雷顿森林规则体系不得不被放弃，因为各国政府再也不愿放弃他们的货币主权。

布雷顿森林体系的位置被新的制度所取代：货币的价格（从另一角度）按货币市场中的供给和需求自由形成。这种浮动汇率制使各国的货币管理当局获得了扩张和收缩货币供应的主权，但他们必须面对其货币的显著贬值或增值，以及币值波动所导致的贸易后果和就业后果。这些新制度消除了固定汇率与货币运作独立性之间的矛

盾。这种新制度使各国政府和中央银行控制了价格水平，同时也使他们对价格水平负责。希望追求稳定货币目标的货币管理当局再也不会面临膨胀性的资本流入和外部价格的拉动（输入的通货膨胀），而追求宽松政策的货币管理当局会很快得到反馈，即国内的通货膨胀和不断下跌的币值。自从向可变汇率转变以来，已一再发现，出于任何理由想要转向固定汇率或预定汇率的货币管理当局却总在引进一种制度上的不相容性，他们迟早会被迫放弃固定汇率的官方尝试。最近一次的这类尝试走得更远：即，将一种共同货币引入欧洲共同体，但同时却保留了国家财政政策和其他宏观经济政策。

在可变汇率体制下，汇率的变动传递着有力而明显的信号。这类信号往往，但并非永远，会反馈到国内货币政策的实施过程之中。如果货币管理当局应对货币贬值时采用紧缩性（应对货币升值时采用放松性）的国内货币政策，汇率就可能在长时期内相当稳定。如果所有的货币管理当局都这么做，则这个体系的运转将在事实上类似于金本位制，而汇率将依然在很大程度上是可预期的。

竞争的货币

各国的货币处于相互竞争之中。而汇率的可变性使这一点变得更加明显。各国货币管理当局不可能在行动上拥有不受约束的货币主宰权，因为不断贬值的货币资产大都会被抛弃①。在极端情况下，管理很糟的货币会消失。所以，国际性货币的管理机构要经受货币市场中的投资者和交易商们的评估。他们必须亲自设法吸引和保持对其资产的需求。这是对机会主义国家货币管理施加的有力约束，

① 在现实中，问题因名义利率和对未来汇率变动的预期而复杂化。

虽然它并不总是受到欢迎。

曾有人主张，可以由私人来生产相互竞争的货币化资产。因为货币化资产供应者之间的竞争会在如何向公众最佳地供应货币上产生和筛选出新的思路来(Hayek, 1976b)。竞争将约束货币生产者。基础性规则将能确保各种(以一组固定产品来衡量的)稳定货币得到公众的较广泛认可。通货膨胀性的货币将不会被保留在资产组合之中，这样它们最终将趋于消失。这会导致货币资产的生产者为供应优质资产而竞争。与这一体制有关的一个问题是，它会向公众强加相对高的信息成本和其他交易成本。持有不同类货币的人将要不断地了解他们的资产是否安全。货币的使用者如果对某种钞票有怀疑,就会不愿接受它(或至少会索要一定的折扣)。

这就退回到了我们在第 6.3 节中所论述过的一个观点，即货币要有用处，须依赖可靠的制度。恰当的制度可以由上层设计出来并强加给社会,就像各国货币管理当局现在所做的那样。或者,可以通过竞争来供给货币，而必要的规则会在各种货币资产间的竞争过程中演化出来。哪一种做法可取，有赖于对公众的信息成本和其他交易成本都最低的那些地方的经验观察。在现实中，政府制作的货币与竞争性私人货币的自发秩序并不必然相互排斥。在当前，只要能自由兑换成别的货币，政府制作的某一种货币在公民们的眼中并不具有垄断性。发行通胀性货币的国家中央银行大都会丧失其客户，使他们流向其他国家中管理更佳的中央银行。所以，像俄罗斯或越南一类通胀型国家中的许多支付活动会用美元来完成，而储蓄则会靠把绿背纸币*藏在床垫里的方式来完成。所以,在哪种货币能为他们最佳地充当支付手段、价值储藏手段及核算单位上,公民们是有选

---

* 指美元。——译者

择权的。因此,对公民利益来讲,最要紧的是可自由兑换性方面的规则。这种规则会为公民们提供选择,赋予他们权力并约束货币发行者,不论他们是政府还是私人。

○ **关键概念**

金本位制是一组规则。它的基础是按一定量黄金来界定每一种国家货币。这项制度在各国货币(或钱币)之间确立了固定的汇率,并使各国的中央银行和全国政府服从于这样一条规则:即使不能实现国家稳定价格水平和就业的目标,它们也必须维护货币的黄金比价。

汇率是一种货币的价值在另一种货币上表现出来的价格比率。当你看到,德国马克的汇率在纽约是1.50马克时,它表示1美元可兑换1.50马克。

可变汇率体系是一种货币体制。在该体制中,一种外币的价格要由这种货币的供给(取决于出口商和要带外国资本入境的外国人)和对这种货币的需求(取决于进口商和想要输出资本的人)的相互作用来决定。可变汇率允许国家货币政策和一般经济政策因政区而不同(货币主权)。然而,汇率变动向政策制定者和公众发送着重要的信息,并大都会对政策制定过程产生强有力的、有教育意义的反馈。因此,它们会限制国家管理机构的货币主权。●

11.4 巩固开放的经济秩序

当"开放的冒犯"削弱政治集团的权力时,政治集团就可能进行

反击。尤其是,他们需要干预国际交易,以支持对产权的政治性再分配。为了乔妆边界控制并证明这种控制的合理性,他们会主张较穷的国家进行"社会性倾销",即削减国内工资水平或在更低的税收水平上经营。根据同样的思路,他们还会提出,外国竞争者不承担国内厂商所必须承担的环境税(imposts),所以必须通过很高的国内环保标准来为国内厂商提供贸易保护(环境性倾销)。这些政治集团会基于这样的理由来努力获取保护。目前,在成熟工业经济里关于逆工业化(deindustrialisation)的论战中,这些主张是显而易见的。争论中,有人主张,制造结构性失业,以使国内工业迁往低工资地区。还有人主张不管国内劳力的成本水平,限制资本外流以恢复国内的高就业。资本、企业和工作岗位会以用脚投票的方式寻找较少因环境考虑而实施严格管制的区位。当环境保护主义者因此而提出贸易保护要求时,同样的、保护政治权力的意图也是十分明显的。更一般地讲,在开放经济中丧失影响力的特殊利益集团大都会诉诸民族主义的大众感情以遏制"开放的冒犯"。在日本和许多东亚国家里,院外集团为了保存政治影响力,还曾努力施加政治压力,抵制贸易开放和资本自由流动。然而,如1990年代中期那样,封闭全国市场是行不通的。技术已经变化,许多资本所有者和企业是能全球移动的。这就是为什么那些希望避免受开放惩戒的人现在越来越多地求助于组建经济集团:欧洲共同体、北美自由贸易区和创建东亚经济决策会议(East Asian economic caucus)的努力都向政治经营者们允诺,至少能在一定程度上实现对经济生活的政治控制。

但追求开放的斗争并不是在一个静态世界中开展的。运输成本在不断下降,通讯革命正在进行之中,这都使组建和维系保护主义联盟变得更加困难:在互联网的时代,要想阻止资本和思想通过全球网络自由流动实际上已不可能。这就是为什么实质上开放的国际经济

秩序有可能存活的原因。

主权国家不可能为履行国际条约义务而相互强制（不能使用军事力量）。因此，强化条约中使国民经济保持开放性的自执行特性很可能是有利的。为了达到这个目的，简·图姆利尔，GATT 的长期首席经济学家提议，导入“自执行条约条款”以增强经济的开放性。他主张，受到损害的公民应拥有一种法定权利，使他们能对破坏开放和违背不歧视外国人的原则的政府提出指控（Tumlir, 1979, 第 71 – 83 页）。根据这一建议，普通公民和外国人将获得一种合法权利，如果对边界的控制削减了他们的产权，他们就能通过私人的侵权诉讼将政府机构推上法庭。这一规则将强化国民和外国人一律平等的原则。这一概念在欧共体内的一定环境中得到了应用，但在面对欧共体以外的国家时，它仍然是不适用的。它完全适合于一个技术发展越来越弱化国界概念并强化世界主义概念和行为模式的时代。

追求开放的斗争之所以重要，有一个极其重要的理由，即国际竞争扩大着制度的演化潜能，而这种能力是强化国家规则体系的。在下一章里，我们将转向这一点。

复 习 题

- 在你的国家的另一个地区里销售商品与在国外销售商品之间，有哪些差异？在国外销售商品时会产生出哪些外加的信息成本和其他成本？
- 你是否了解国际贸易里的中介人，如原料生产者与那些原料的工业使用者之间的中介人？从制度分析的立场来看，这些中介人的作用是什么？当国际贸易中的中介人受到压制，如在许多发展中国家里发生过的那样，会发生什么事？
- 我们为什么会遇到“国际执行失灵”？

• 既然不存在有助于国际商人到其他国家里强制执行契约的超国家权威，国际贸易商要确保国际贸易契约的履行，可投入什么样的“人质”？

• 在国际交易中，内在制度（包括由民间的自主个人或团体所实施的仲裁）优于外在制度（包括国际私法）的长处是什么？

• 有什么样的制度和强制执行机制保证国际货币交易商履行他们与远距离交易对手达成的电话契约？这说明了你，作为一个普通公民，不可能与纽约、悉尼或约翰内斯堡做货币或商品期货交易的原因吗？

• 国际贸易中的无歧视原则有什么作用？为什么政府不应该歧视外国生产者？

• 当一个国家经历迅速的通货膨胀时，在金本位制的制度框架下会发生什么事情？如何才能使这样的通货膨胀重新受到控制？请举出为保证价格自动回归平稳所必须服从的各种游戏规则。

• 如果某国家政府在具有可变汇率的经济中造成了通货膨胀，会发生什么事情？是否存在确保价格回归平稳的自动控制机制？

• 你愿意你的国家政府在国家货币发行上拥有垄断权，还是更希望由各种大银行和商行（通过承担专门的债务）来发行货币？请分别说出每种立场的理由。

• 如果国际性的贸易、投资和支付得益于运输成本和通讯成本的进一步削减，那么依你的预测，就政府有助于或有碍于普通公民实现他们的目标这一点而言，我们将有更好的政府还是更糟的政府？请用理由充足的论据来支持你的答案。

第12章　制度的演化

迄今为止，我们都认为制度是不可变更的。实际上，我们的分析都基于一种假设，即当制度保持不变时，它们能较好地为人们所了解，从而它们在规范人的行为上也较有效率。但是，环境会变化，从而既有的规则也必须与之相适应。

本章始于一些历史回顾。它们显示，制度如何以及为什么在长时期内不断变化，并且集体主义哲学和个人主义哲学如何影响着规则系统的这种演化。

然后，我们要考察一个共同体的内在制度和基本价值观如何在一个元规则系统内循着渐进演化之路非偶然地、有规律地演变。元规则系统使制度和基本价值的变迁具有一定程度的可预见性和连续性。

相反，外在制度（通过立法、政府管制、司法调整建立起来）要靠政治行动来改变。有时，这种政治行动会突如其来。在其他情况下，政治行动可能导致制度的呆板和硬化。外在规则的变化方向并不总是使个人能更自由地追求其自身目标。然而，开放却有利于向这样的方向调整外在制度。

在20世纪的后期，通过已众所周知的全球化、日趋密集的国际贸易和世界范围的要素流动，开放的影响已大大增强。现在，各国的文化和外在制度都暴露在与其他文化和制度系统的竞争之下。在不同政区的生产者、贸易商和投资者之间的竞争中，规则系统构成了重要的竞争资产；但它们也可能成为严重的竞争负债。

当地方共同体和州政府为吸引投资者而在建立亲商务活动的制度上相互竞争时，制度竞争也可能在联邦内的亚国家层面上展开。

最后，在建立制度演化的环境上，自由是一项宪法原则，我们要探讨这一原则的作用。自由有助于个人认识他们的欲望，发现他人的需要。它还钳制着政党和压力集团间的政治性相互作用。这种相互作用往往使制度系统变得僵化。

Παντα ρετ

（万物常变。）

（古希腊格言）

将演化想象为一种指向完美的恒定趋势是错误的。这一过程无疑涉及有机体在适应新条件过程中的不断重塑；但它要取决于那些条件的性质，即那些变化的方向是趋于上升的，还是趋于没落的。

（T. H. 赫胥黎：《人类社会中的生存斗争》，1888 年）

资本家总是趋向有丰富劳力且劳力价格公道的国家。但随着他们将资本带入这样的国家，他们会使工资趋于上升。

（路德维格·冯·米塞斯：《经济政策》，1979 年）

制度规范人类行为的力量多数源于它们的不变异性。但是，当环境发生变化，不变的规则组合也会产生伤害，因而也需要进行调整。毕竟，与保守主义者有时想象的不同，制度本身不是目的：它们只是追求自由、繁荣、和平一类基本价值观的手段。所以，我们应该探讨的是，制度如何变化，为什么变化，以及在制度变迁过程中如何

才能保障可预见性(秩序)。

12.1 历史回顾:对制度变迁的长期概观

"欧洲奇迹"

哈布斯堡皇帝查尔斯五世(1500-1558年)的宫廷吹牛说,在其帝国里永无日落。但查尔斯五世也曾苦涩地抱怨说,过去一直向他预先付款的犹太银行家和商人们正在逃离宗教法庭(the Inquisition),这一事实是"指向我权力核心的弩箭"。

两个半世纪后,1781年,德国的诗人一剧作家和历史学家弗里德里希·席勒正在考虑耶拿大学提供的史学教授席位。他在给他一位朋友的信中提到这所大学时说:"这所大学的控制范围分属四个萨克森君主,这使它成为一个相当自由、安全的共和国。在这所大学里,压制难以得势。耶拿大学的教授几乎都是独立的人,不必顾忌任何王公贵族。"(我们的翻译)他指出了这样一种事实,这所大学处于四个独立君主的联合统治之下,并可以断定,这四位君主的争斗将充分地保护他的自由。

欧洲历史中这两个看似不相干的片断简洁地注解着一次伟大的历史性转变,即从中世纪的封建规则系统到形成使工业革命成为可能的价值观和制度。这两份史料还突显出资本和有才能的、积极进取的人的跨政区流动对于资本主义制度的演化所具有的重要性。

影响欧洲社会史的基本因素是欧洲在地理上的多样性,而这种多样性又有利于形成许多具有独立统治者的小国家。这些统治者不仅通过战争相互争夺,而且还越来越通过吸引生产资本和有技能、有

知识的人才的跨政区竞争而相互争夺。欧洲经济的小规模和开放性使跨政区的要素流动成为可能，它为一个以两种方式起作用的演化过程创造了条件。

首先，面对规则系统上的政区间差异，有些资本、知识和企业的所有者总是决定迁往这样一些地区，在那里，不可移动的要素——首先是土地、非熟练人员和制度性基础结构——能使他们获得较好的回报，并能在工作上和生活上为他们提供安全和自由。在有些场合，最初的迁移是为了寻找安全的生活条件。例如，在哈布斯堡帝国，以及后来的法国，宗教迫害使犹太教徒和胡格诺教徒迁往那些能为他们的信仰提供更好保护、能使他们享有民事自由和经济自由的领地。而在其他场合，主要的动机是追寻经济收益。有些统治者有兴趣增进其王国的税收基础。至少，那些小国家不可能从其国土上获得足够的财政收入，而必须依赖长途贸易。这些小国家开始为经济上和民事上的各种自由提供可靠的保护以吸引商人和工场主(Jones, [1981] 1987; Findlay, 1992)。同时，不同欧洲社会中的内在制度各不相同。有些培育出了“商业派生品德”(commercial secondary virtues)的地方拥有一种区位优势。经验很快便证明，保护产权和个人自主并接受规则约束的政府，在吸引可移动资源上成效显著。民事自由和经济自由还激发着国内的经济创业精神；在具备这些自由的政区中，有才能的人不是被引向宫廷中的政治争胜，而是越来越转向贸易、金融和生产方面的经济性创业活动。他们常常将自己的资本、劳动与新吸引来的移民和流入资本结合起来。善待企业的政区(enterprise-friendly jurisdictions)——如威尼斯、热那亚、佛罗伦萨、安特卫普、纽伦堡、尼德兰、英格兰和普鲁士——的经济增长显示了统治者服从规则的行为所获得的物质报偿，而专制国家，统治更大、更封闭地域的专断君主国——如西班牙、俄罗

斯和奥地利——则开始在经济发展上落后（Weber, [1927] 1995; Jones, [1981] 1987; Giersch, 1993）。所以，经济企业家们用脚投票：他们退出，采取我们可称之为“区位替代”（locational substitution）的行动。这在生产率、创新活动、生活水平和政治权力的经济基础上造成了差异。

其次，欧洲经济的小规模和开放性还对响应和进入政治竞争的政治系统发出了挑战。政治争胜植根于制度发展的运动过程中。面对可移动资本和技术人员的退出选择，统治者受到限制，无法采取机会主义的任意行动（退出的控制功能）。他们懂得，培育某些制度，如安全的产权、个人自主和无需特许的投资，以及普遍自由，是完全值得的。那些统治者的目标是保持和扩大权力，但这种努力的副产品却是使他们懂得了要按公民们的利益行事。同时，那些国家里的居民们则学会了适应有益于贸易和创新活动的规则。这样，源于物质性成败的反馈启动了重塑内在制度和外在制度的学习过程。商人们培育出了市民品德（civil virtues），如守时、诚实、礼貌的举止，而政治体制也从封建政体和后来的专制政体逐步地转向君主立宪制和选举民主制。在这一长期过程中，政府丧失了控制私人事务的权力，有些行政当局将自己重塑为支持经济发展的组织，现代资本主义变得可能了。

在查尔斯皇帝活着的时候，欧洲的统治者们被视为是靠上帝恩赐的伟大权力进行统治的，当然这种认识在理论上还一定程度地受到了基督教伦理和自然法观念的约束。但两个半世纪之后，在席勒写那封信的时候，政府已越来越被视为要服从于跨政区竞争的力量。这种竞争限制了政府的绝对权力。至少在那时的精神领袖们看来，政府应尊重个人的、不可侵犯的自由领域。

到 18 世纪后期席勒的那个时代，在理解和实践对资本主义自发

秩序和经济增长来讲必不可少的制度上,英国走在最前面。在英国,苏格兰启蒙运动的思想家们(第一章)在1688年的"光荣革命"导致对个人自主和产权的正式承认之后,就已突出地强调了市场秩序所必需的制度条件。如我们在第十一章里所见到那样,亚当·斯密对跨政区竞争有着很好的理解。根据德国社会学家埃里希·威德的见解,我们可以肯定,"欧洲的不统一曾是我们的幸运"(Weede, 1996, 第6页)。

欧洲这些发展的一个支脉是新兴美国的成立。它是由那些懂得退出选择权的人构建起来的。它成形于一场直率的论战,那场论战的核心问题是支持"幸福追求"的制度。美国宪法,对自由社会中的法律-宪法规则有着明确的陈述,后来在世界上的许多国家中,变成了改革者们的一个力量源泉和样板。

从个人主义到集体设计:从开放体制到封闭体制

当席勒在美国革命后不久、法国革命之前的那一期间里写那封信的时候,受规则约束的、有限政府概念和个人不可剥夺的基本权利概念深入人心。并且,如他的信所显示的,人们懂得,政府间的争胜是保护这些制度的一个有效途径。在18世纪,许多欧洲知识分子都强调那些对于自由和繁荣至关重要的制度。但人们也赞同,可以通过自觉的设计来塑造制度系统。不久后的法国革命就展示了那样的认识。

众所周知,哲学家们,甚至从柏拉图(公元前427-347年)起,就曾设想过理想社会及其管理制度的乌托邦版本;但是,他们从来没有劳心费神从细节上设计或描述这样一种社会是如何实际运转的。无人探讨过那样的制度。在国家的宪法设计上进行具体、主动的变革

这样一种观念是18世纪后期的一项新奇发展。在随后的一个世纪里，像格奥尔格·威廉·弗里德里希·黑格尔（1770－1838年）、克洛德·亨利·德·圣西门（1760－1825年）和卡尔·马克思（1818－1883年）都曾致力于设计国家主义和社会主义风格的整体性集体主义意识形态，以期推翻承继下来的、自发成长起来的社会秩序。但是，即使他们煞费苦心地提出了这类现实的实践问题，他们仍然没能思考到制度细节。集体主义的概念在20世纪里被付诸实践，首先是在俄国革命（1917－1923年）中，然后是意大利、德国和其他地方重新设计社会的法西斯主义—国家主义尝试。于是人们发现，在设计协调复杂经济系统的制度上，存在着无法克服的问题。无独有偶，这些体制都努力降低经济协调任务的复杂程度，其手段有隔绝经济与国际贸易和国际投资的联系，或减少要生产的物品种类。后来，在20世纪的后半期里，结束殖民统治后的第三世界采用了集体主义的发展战略，他们在构建新体制时也走上了类似的道路，即封闭国民经济，压制市场的丰富多样性。

革命性地颠覆在演化中形成的制度系统，然后用自觉设计出来的规则系统取代它们，必然是破坏性的。当承继下来的秩序被突然打碎，人们会失去方向；协调他们的行动变得困难起来。在20世纪的极权主义革命中，许多内在制度被设计出来的外在制度所取代。而这些外在制度后来都归于失败。俄国革命后，弗拉基米尔·列宁（1870－1924年）和他的革命战友们面临着一个艰难的任务，即在决定取代私人财产、市场及其他许多沙俄时代的制度之后，必须发明出新的、协调经济生活的制度机制。卡尔·马克思的著作没有为革命者做好充分的准备。列宁以德国的战时动员为样板，那是他在第一次世界大战期间在德国见到过的。它的基础是政府在控制资源（包括劳动）配置上的非常性临时权力。那种德国体制聚焦于供给军需

这个单一目标(Johnson, 1983, 第 89 – 95 页)。最后,到 1990 年代,我们终于得知了用新设计出来的共产主义政体推翻承继下来的秩序和使经济与国际影响隔绝在俄罗斯所造成的有害后果(第13.2 节)。但我们目前也已得知,最近在前中央计划经济中出现的制度解体——由于它们的制度与资本主义的制度相比有缺陷——也会产生很不利的后果。

1930 年代和 1940 年代的法西斯主义体制也设计和强制推行了集体主义秩序。市民社会的许多内在制度遭到外在规则的压制,而这些外在规则要靠政府任命的组织来贯彻。尽管这些尝试在第二次世界大战中失败了,但它们后来却激发了第三世界的仿效,从阿根廷到印度尼西亚都是如此。在那些国家里,领导人总想设计国民意识,强制推行他们自己制定的新秩序,以便操纵变革。为了较容易地做到这一点,他们都以民族主义的名义封闭全国经济。

回归开放秩序

"科学开发出来的"规则系统是在压制市民社会的许多内在制度和组织的基础上设计出来的。它的实践后果使人们更好地理解了资本主义和开放在协调现代经济和促进制度演化以保持持续变革的步伐上所具有的优点。它们还使人们的注意力聚焦于这样一种必要性上,即在面对持续的技术、人口、社会和经济变革时,要维护运行中的社会经济秩序,就必需存在内在制度与外在制度的相互作用。事实上,当代奥地利经济学和哲学就是从经济学家与中央计划卫道士们的论战中发展起来的(Hayek, 1937, 1944; Mises, [1920] 1994, 1949);像卡尔·波珀那样的现代哲学家,根据极权集体主义和封闭政制的实际经验研究个人主义和集体主义,从中获益良多。

开放的、市场调节的经济自1960年代以来的经济增长提供了世界范围的经验。这些经验证明了自主权、可靠的私人产权和竞争市场的协调能力，以及专注于保护那种秩序并避免歧视性过程干预的政府所具有的种种优点。那些始终不让其经济向国际贸易和要素流动开放的社会大都增长得较慢（Sachs and Warner, 1995; Gwartney and Lawson, 1997）。封闭经济较少面临改革其制度体制的挑战；它们在改组传统制度上获得的经验也较少。然而，邻近国家的经济成功创造了吸引资本、企业和知识的条件，证明了经济改革的好处，因而会产生出强有力的教育性影响。确凿的成功增加了落后国家中制度改革的可能性。一个很有说服力的例子就是马来西亚在1970年代和1980年代早期的一段插曲。那时马来人支配的政府启动了一项重大的收入再分配计划。这项计划有利于扶持较贫困的马来人，而不利于较富有的华裔马来西亚人和外国投资者。当时的马来西亚政府压制了外国投资者和华裔马来西亚投资者的自主权和产权。结果，尽管有大量的、靠公共开支提供的石油和天然气，私人投资仍很快停顿了下来。而与马来西亚邻近的、较少歧视性体制的几个经济体则持续繁荣。这在马来西亚的政策中引发了一次注重实效的重新定位：歧视性控制被缓解和放弃；公共资金撤离工业；基础设施被私有化。于是，马来西亚的经济又重新恢复了迅速的增长。邻国争胜的类似情形已使经济自由化扩散到了第三世界的其他地区，甚至还传到了像中国、越南那样的共产主义国家和拉丁美洲的半封建国家。在中国，现在已有远远超出半数的总产出是由私人企业生产的。在那些地方，少数政治集团曾长期统治国家，直到他们在1980年代和1990年代感到了经济上的困难为止。这种跨政区竞争的一个结果是，实施改革，朝趋向资本主义系统的外在制度转变，现在成了一种世界现象（Scobie and Lim, 1992; Gwartney and Lawson, 1997）。在第13章和

14 章里我们还将回到这个论题上来。

全球化:变化中的政治博弈

20 世纪即将终结，全球化已经从根本上改变了各个国家的政治博弈计划(第 11 章)。现在,较小的成本差异都会促使了解不同国家间条件差异的私人主体去从事“套利”活动。结果,对国家政策和制度的反馈更加直截了当,政区间的差异也更难以持久。对(越来越多的）交易成本产生影响的各种制度现在都服从于国家间的制度竞争。

全球化影响着民族国家的制度体系。惯于掌握无限制政治权力的人和只要经济不很开放就能享有政治特惠的人常常对这种影响怀恨在心。在那些正在丧失竞争地位的国家里，在那些正面临着可移动资本、人员和企业净流出的国家里,全球化对民族国家的影响会被视为一种公然侵犯(第 11 章)。会有人争辩说,必须保护就业以抵御廉价的外国竞争者,并且全球化会降低控制高技能职业的可能性(非熟练化[deskilling])。这类防护性托辞可能有助于推迟在开放问题上的挑战。例如，当保护欧洲农业而损害欧洲消费者和非欧洲生产者的利益时，当第三世界国家坚持对进口工业品征收关税和实行配额时,或者当服务产业接受其政府的帮助以阻止外国竞争者时,就出现了这样的情况。这样的干预违背了无歧视原则(而且,在许多国家里这种做法还不能证明其合法性)。迟早,会出现外部对国内制度发起挑战的可能性(Giersch, 1993, 第 121 - 134 页)。

尽管有这样的抵抗，全球化——在近几十年内和在整体上——仍然充当了推动国家制度演变的主要动力。这种演变的方向是更少对产权进行政治性再分配和更多的竞争自由。政界、政府行政部门

和产业协会中有创造性的政治企业家们增进了政治自由和经济自由。他们竭力仿效已在促进其他地方的经济成功上显示出了价值的那些规则。1930 年代的经验可能是一个很重要的因素。那时，不断扩散的政治性歧视成为将衰退推入“大萧条”并最终堕入全球战祸的关键。如我们在前一章里所看到的那样，这一点引出了对所有国家一视同仁的原则。这项原则被铭记在“关税和贸易总协定”(GATT)中的“最惠国”(MFN)条款里，现在又被纳入了“世界贸易组织”(WTO)。同样重要的是，经济成功非常有助于挫败歧视性政策。从自由和繁荣的立场来看，易于退出的结果是在世界各地出现了经济制度和其他制度上的大量改良。

12.2 内在制度：在文化价值和元规则内的演化

自发性自组织：内在制度

从可能和经验来看，社会的内在制度是在某些更高层规则内演化的：对个人和组织产生良好作用的规则会得到采纳和仿效，而做不到这一点的规则将被终止。这是一种分散化的试错过程。规则变化会对复杂的社会交往产生许多副效应，我们对此知之甚少。而这种试错过程的作用就是应付我们的这种无知状态（Parker and Stacey, 1995）。这一调整过程要由许多人的知识、智慧和理性来引导。在肯定人类知识中必然存在局限的前提下，这种调整过程可被称为是理性的。如我们在第 5.2 节中看到的那样，即使某一特殊环境也许另有所求，像惯例和习俗那样的内在制度仍具有一种自动解决问题的协调能力：人们不加思索地遵守内在规则，而其他人对这

一点也深信不疑。只有当经验反复证明，老的惯例和习俗效果不佳，使人们看不到机会，那时，寻求变通的压力才会诱发内在制度中的调整。

在第5章里，我们简短地触及了内在制度的演化过程，其途径是创新和变异、接受和抵制（选择）、使接受者达到一些临界多数从而使它们被接受为具有规范力量的共同体准则。这种演化论的和实用主义的制度观不同于保守主义态度，后者总是为了自己的利益而捍卫已知的旧规则①。

对内在制度的认可通常是非正式的。因为它们不会被硬性地强制执行（软制度）。最终，内在制度为进一步的尝试和演化性变革提供了空间。有些人在一定的环境中会违反一种既有的惯例和习俗。他们接受了受惩处的风险。因为他们觉得，破坏规则仍然是有利的。如果后来证明他们错了，他们将重新服从规则；如果他们做对了，其他人迟早也会看到这种好处，并模仿这种新行为。如果有足够多的人争相仿效这一行为，就会在共同体内形成一个临界多数，从而——逐渐地——新的内在制度演化出来。

打破既有内在制度的分散化试验构成了大部分的文化演变。所以，定义什么是可接受行为的内在规则偶尔会在讨论中或行动上遭到违反。例如，有的人发现在信的结尾使用“您的忠实仆人”这一用语过分客套，因而代之以“您的诚挚的”这样一种说法；而有的人在见面打招呼时将“早上好”（good morning）改为“嗨”（Hi）。这有可能引发保守主义的反应，即（轻微的）社会反感，但随后，这种新的习惯会传

① 在哈耶克的《自由宪章》里，最后一章的题目是“我为什么不是一个保守主义者？”。哈耶克在这一章里指出，在保守主义者和自由主义者（或美国词汇中的自由意志论者）之间有一条明确的界线。自由主义者总是问，什么是更好的。有时，他们发现，新制度能更好地服务于人类利益。而保守主义者则总是捍卫旧制度并迷恋既有的权威（Hayek, 1960）。

播开来①。

在东亚较小的新兴工业国家里，人们看到了另一种演化性地变革内在规则的例子(Hofheins and Bond, 1988)：这些国家转向了面向未来的价值观，不再强调传统的层级服从规则；因为人们认为，这些新的价值观在20世纪五、六十年代东亚市场经济中那种新的世界性竞争氛围中是极其有利的。那时的东亚市场经济国家正日益暴露于世界市场的影响之下。只要一些打破旧规则的社会成员在物质上是成功的，那么不久，当绝大多数人都渴望物质成功时，既有的内在制度就会全面变化。这样的过程常常会引发个人冲突、某些混乱和协调不良。当然，它们远不像中国和越南在共产主义革命后所出现的普遍社会失序那么严重。最终，资本主义的东亚社会调整了它们的内在规则系统，将它们那调整后的新儒学规则转变为一种国际竞争力上的资产。所以，推动制度演化的是"千百万细小的反叛"和众多其他人对这些"细小反叛"的评价。在这一过程中，大量有价值的智

① 当然，文化演变超出了制度系统演化的范围。文化的内容服从由创新、仿效、选择和拒绝构成的持续不断的演化过程。这方面的一个例子是，在当时既有的文化习俗下被认为是优秀音乐和杰出绘画的艺术作品会被像路德维格·冯·贝多芬、古斯塔夫·马勒或法国印象派画家那样的艺术创新者所否定。他们对文化习俗的破坏会使他们遭到既有艺术界和保守公众的敌视。但是，他们会逐渐地赢得足够数量的皈依者，建立起新的文化标准。

同样，经济学界曾采用过被称为"新古典范式"的共有规范。这促进了职业经济学家间的交往。而当有人尝试另一种不同的规范时，既有思想流派和常规范式的信徒就受到了挑战。因为，这种新规范要求明确地考虑制度并拒绝关于"完备知识"的隐含假设。他们的反应会因拒绝认真思考新规范的保守习惯而增强。新规范被认为是一种不受欢迎的繁琐化，它只会阻碍学者之间的协调和思想交流。从智识上对既有范式的挑战可能诱发保护既得智识资本并消除其贬值可能性的尝试。因此，新古典范式的卫道士们会抵制变革，如拒绝在杂志上发表不合常规的论文，不为异己者的提升投赞成票等。为了将各种制度经济学范式中能自圆其说的部分整合成一个主导的思想流派，建立起合成模型，人们进行了多种尝试。这些尝试逐渐地推进着经济学思维中的变革(Furubotn, 1994)。如果最终发现这些新模型具有内在的矛盾，不能解释现实世界里的重要现象，人们就会感到进一步重新思考主流范式的必要性。只有从经验出发，许多论述经济学的人才会以渐进的和分散化的方式对变革已普及的常规假设是否可行和有益作出评估。

慧被结合进了制度系统。

惯性:路径依赖

按常规，由一个共同体共享的基本价值系统及其元规则是相对稳定的。这有利于较为稳定的制度演化;毕竟,新制度要使人们付出学习成本，并可能在转型期导致协调不良。这常常成为固守传统的一个理由。新规则因此无法在自愿遵循者上达到一个临界多数，从而不足以在共同体中得到普遍认可。对新规则的认可还常常因担心这些创新会冲垮其他规则而受阻。传统的规则系统大都含有许多补充条件,它们有益于严密的网络。而人们为了最佳地利用主流规则,也已使自己适应于他们之间复杂的互动关系。“老规则是好规则”的格言很有影响，因为广泛存在的准自动化规则服从降低了协调成本。结果,在制度变迁中存在着路径依赖性,制度系统会在相当程度上顺从惯性。它们通常会循相当稳定的路径缓慢演变。演化性调整,而非痉挛性转换，对于制度发挥节约信息成本的基本功能来讲是必不可少的。

在有的共同体内,因其规则系统与新条件根本不合拍,因而不能大幅度地实现其基本的价值目标(如战后东亚的情形)。那时，如果旧制度被广泛认为是恶劣境况的原因，就会发生相当快的制度变革。在较小的东亚国家中，战后的混乱和外来侵略的威胁造成了一个条件，即对新规则的理解很快就达到了一个临界多数。坚持新规则在“新儒学社会”中创造出了物质上的成功,而新的出口导向战略和信息革命很快便为这一点提供了保障。然而，尽管在东亚新兴工业国家中发生了无处不在的“文化革命”,但令人惊讶的是,对传统规则的固守仍然是那么绵延不绝:因此,无人会将当代日本社会或香港

社会与欧洲社会或美国社会相混淆，尽管它们都具有全球消费者社会的技术和标志。在许多情况下，较低层次的规范受到调整，但它们仍然要存在于一个经历了长期考验的高层次规则和价值的框架之内。这会造成一条演化性的路径，而不是一场革命。在为了用外在性干预改变规则系统而尝试极权主义手段的地方，如在中国、越南和柬埔寨，人们发现，其长期结果所遵循的路径要比革命者们所曾期望的路径更具可预见性。

制度演化

内在制度的形成及其演化性变迁是由各种散布的进取性发现驱动的：人或组织发现了违反既有内在规则的好处并侥幸地攫取了这种好处。他们会评估可能的惩处会给自己带来的利弊。但由于惩处往往是“软性”的，有些人会非常乐意为尝试一下摆脱公认的规则而冒险。他们可以希望自己能向受影响的人们解释其违规行为并获得认可，或至少人们会容忍他们的试验。例如，一定年龄的儿子和女儿大都会违背家庭的制度，如违背服从父母权威的规矩。他们会希望获得一种好处并向父母解释为什么他们要破坏那项规矩。这样的试验是否会导致新制度，取决于这些新惯例是否被传染给他人并被他人接受，从而形成产生新制度所必需的临界多数。这样的试验不会毫无冲突，但冲突大都会在分散化的个人层面上消弥。在个人之间，充分的信息、设身处地的理解和良好的团结会发挥作用。

内在规则的变迁过程显示出所有分散化秩序的特征：与打破既有规则并存的分散化试验（制度创新）；各种分散化的自发选择过程，在这种选择过程中，各种创新都会得到认可，直到它们获得一个临界多数而变成新规则或被拒绝；这些过程通常会在元规则内部展开，而

元规则会使这种演化保持在一条连续的路径上，并使它具有适当的可预见性。该规则系统仍然是有序的（规则序列），所以它会保留自己影响行动秩序的能力(第 6 章)。这样的演化捕获了许多人的智慧和判断，并产生出一套大量获益于过去经验的制度，但它在面对变化了的环境时又不完全僵化。

如何调整内在制度常常决定着成功的多文化社会与不成功的多文化社会之间的区分。如美国或澳大利亚的情形那样，各种文化中的非可言传知识和具体规则被合并起来或得到调整，形成了一套新的、被不同程度共享的制度。这引发出创造性的杂交，使知识得到建设性的运用。但是，在原住民社会的既有隐含制度受到僵化保护的地方和每个集团都固执地保存其自有制度的地方，整合就很困难，还可能发生代价高昂的社会冲突(Sowell, 1994, 1996, 1998)。

对内在制度的哪些挑战会获得临界多数从而易于为人们认可，哪些会遭到广泛抵制，要部分地取决于试验性变化是如何与人们的基本价值相关联的。我们在第四章里看到，这些基本价值引导着制度，并常常体现着具有统率作用的优先性排序，而对各种制度安排的评判要以这样的排序为依据。由于这些价值被深信不疑，所以它们为内在制度的连续性和内聚性奠定了坚实基础。这有助于路径依赖性。与其成员不共有价值观的社会相比，高度明确和一致地理解其基本价值的共同体能设法使其内在制度的演化较可预见和有序。所以，对于演化中的社会内在制度来讲，共同价值发挥着过滤器和凝聚剂的作用。

一些内在性元规则：宽容、幽默、言论自由

如果对于一个面临多变环境的共同体来讲文化变迁对其持续福

祉是十分重要的，就值得保护分散化地检验和再评价各种制度的过程。在这一点上，一些非正式的内在性元规则非常重要，它们增强了内在规则系统的演化能力：如，对尝试持有一定程度的宽容、靠幽默感平息冲突的规则和坚持言论自由。过于保守以致不容忍试验的社会，教条主义地抵制对既有内在规则的任何偏离的社会，在物质条件或技术条件发生变化时大都占不了上风。当出现冲突而内在制度又不能解决它们的时候，表现幽默的做法有可能起到社会安全阀的作用，并发挥节约人际交易成本的作用。在不断演化的内在制度系统中还有一种能减少冲突和交易成本的元规则，也就是使争论非个人化的规则：玩球，不玩人。与个人毁谤能博得普遍喝彩的社会相比，在一个专事人身攻击（ad hominen）的论战让位于实际争论的社会里，更可能存在和平的、以解决问题为导向的演化。

一个社会若视自由表达个人思想为该受处罚的罪行，就不会通过讨论来相对无代价地探索替代性选择。开放的讨论——包括就公认的规则表达令人难以容忍的反常观点——是共同体应变方式中的一个有益组成部分。在面对变革时有三种办法，一是以贯彻制度但后来却可能放弃该制度的方式进行试错，二是不解决冲突，任其不断酝酿，三是开放地讨论各种替代办法。与前两种做法相比，第三种做法耗费的资源较少。自由讨论——及倾听不同意见的品德——是一种手段，它能使文化演化过程向共同体所有成员开放，从而向所有适用的经验、知识和智慧开放。由于言论自由方面的制度是非暴力制度演化的引擎，因而与第6.2节中所讨论的“商业进取性特征集”（commercial entrepreneurial syndrome）是吻合的。所以，它应受到保护。

因此，即使是内在制度系统，也包含有元规则。这些元规则在必要时会促进调整，但同时又使制度变迁循可预期路径展开。

12.3 变革外在制度:政治企业家的活动

政治行动:刚性、痉挛性和有序调整

外在制度由拥有政治权力的领导机构根据宪法设计出来，并由它们自上而下地强制推行。因此,变革外在制度需要政治行动。外在规则的变革取决于集体性决策。如我们在第10.1节中看到那样,它的发生要比自愿性决策更难。所以,外在规则有时相当僵化,即使是在环境已经发生变化的时候也是如此。而在进行变革的时候，它们会步调一致地——有时是痉挛性地——发生。在体现于既有制度中的可预见性准则与应付多变环境的需要之间存在着基本的冲突，外在制度必然会陷入这种基本冲突。这种多变环境包括不断变化的内在制度，而内在制度的变化可能会导致规则系统内的不协调。当外在制度的变革经常影响收入和经济机会的分布时，这种基本冲突会更趋激烈。它涉及了制度安排的深层基础。毕竟，制度就像优质葡萄酒:愈陈愈香,至少在有些时候是这样！但有时,又必须对它们进行变革,即使这会扰乱对人的行动的顺利协调。

当人们为应付变化了的环境而调整外在制度时，其破坏性一般会少于反映政治机会主义的规则变更。不幸的是，现代大众民主国家中存在着有组织利益集团的多变联盟，并坚持社会福利政策，这造成了大量机会主义性质的、往往是非常短命的立法(“膝反射式立法”*)。这可能会以对立的、极其蛮横的方式与内在规则系统相冲突。在其他情况下,政治机会主义会产生出制度刚性和硬化症。即使

---

* 喻指由条件反射自动生成的立法。——译者

变化了的环境在呼唤有利于整个共同体的调整，既得利益集团仍会维护既有规则，反对调整。实际上，外在制度有可能变得极其僵化，以至于有损物质进步和人类的其他基本欲望。大量的历史经验证明了这一点：如，拜占庭帝国就未能调整其统治制度以战胜土耳其的挑战；明、清两代的中国在面对外部挑战时，使其外在制度陷于僵化；大型公司和团体，如1980年代的泛美航空公司或英国煤矿工人联合会——一顽固地坚持久经考验但已过时的制度。苦于其规则僵化的商务组织大都会破产。在外部挑战不能激发外在制度发生必要变革的共同体内，物质生活会下降，冲突会随之而来。

在其他场合，外部冲突会在外在制度中激发出在其他情况下行不通的改革。这会使外在制度返老还童，我们所讨论过的全球化中就有这样的情形。

克服外在制度的限制

改变外在制度的过程由各种各样的主体构成：

(a)经济组织。领导这种组织的可以是一批企业家或一批企业家式的领导人，或追求其自设目标的个人。这样的组织通常在既定的和公认的限制之内运营。它们具有着技术上、经济上和组织上的各种属性。一种可能的行为方式是在这些限制的范围内最大限度地追求自设目标，另一种方式是根据过去的经验调整目标(适应性有限理性)。既有的各种限制常有不利于组织和个人的地方，但它们仍然会被接受。因为人们觉得，改变它们，即使可能，也代价过大。

(b)另一种行动方针是正视这些限制，以创造性的企业家方式去克服它们(第八章)。一旦认识到限制有害，企业家式的创造性会导致多种变革，如组织更便宜的或新的要素供应、革新工艺以节约成

本、精简组织、产品创新或迁往更具竞争力的区位。在所有这些活动中，创造性努力的目标都是约瑟夫·熊彼特(1883－1950年)所定义的那种创新，即"新的要素组合"(Schumpeter, 1961)。同一种企业家创造性还可能趋向反对代价高昂的制度性限制：个人和组织即使面临受惩处的危险，仍会间或在法庭上或通过违规来拒绝接受既有的制度，向这些制度发出正面挑战。技术创新有时还可能同时要求制度创新。例如，新的生产、运输、通讯、消费方式有可能使改变产权界定或调整商务惯例和工作常规成为必要。例如19世纪的铁路建设热潮不仅带来了技术变革，还带来了治理股票证券市场的新制度(Rosenberg and Birdzell, 1986)。在这个范围内，这一过程对于改变内在制度和外在制度来讲本质上是同一的。

(c)当外在制度要被改变时，个人和组织必然会通过提出自己的"意见"而卷入政治活动。他们可以努力直接对政治事务施加影响。但这种做法在现代大众社会中相对少见，因为这需要非常高的固定成本。对于许多公民来讲，不关心或容忍既有的外在制度仍然是合乎理性的(理性的无知)。然而，在既有外在制度强加的成本大得足以使人们难以置之不理的地方，人们会结成有组织的利益集团以贯彻他们的政治意见。在多数现代社会中，政治法规都提供正式的变革渠道，如提出法律异议和议会表决，推动外在规则的有序变革。如果政治经营者们认识到了那样的信号，就能通过选举出来的立法机构来改变法律。这样的立法机构要服从一般性的、更高层次的宪法约束，并要接受法庭的审查。在许多国家里，司法系统已变成了另一个改变规则的机构，因为法官们创造性地解释着法律。

(d)变革外在制度的机制中存在着政治代理人。他们当然要追求自己的目标(Downs, 1957b; Buchanan *et al.*, 1980; Bernholz, 1966)并具有各种通常的认识局限。"政治企业家"可以是政治家、官

僚,以及像行业组织、工会和其他特殊利益院外集团那样的民间团体和俱乐部的领导人。他们为获得影响力、报酬和其他报偿而允诺要改变既有制度。他们像中介人那样行事，他们拥有关于政治变革程序和组织的内部信息。现代国家中，政治企业家们推动着绝大部分公共政策的制定过程。在改变或保留一定的外在规则上，他们有个人利益，反映着他们自己的欲望。这一过程往往会循着较多依赖集体性机制、较少依赖自发性自组织机制的方向发展。在议会制民主政体中，有些人会努力争取别人的信任并寻求同盟者以换得对其他政治交易的支持(政治交换、投桃报李)。

民间认可和合法性

并非所有的外在制度创新都能符合普通公民的利益。例如，政治过程中的各个主体完全可能犯错误，制定一些后来证明是有害于财富生产的规则。更可能的是，各种政治性动机会造成一些搅乱有效经济协调的规则变革。如果整个系统是开放的，各种政治主体对增长机会很敏感,就有可能使错误得到矫正,而经济增长的障碍将被主动地预先排除，即在外部挑战强迫进行规则变革前排除那样的障碍。但这并不常见。

在议会制民主政体下,一项拟议中的外在规则变革要得到采纳,首先必须有足够数量的民众和民间组织在内心认可这项变革。他们认可这项改革的原因,既可以是因为他们期望从中受益,也可以是由于他们容忍这项改革,因为这项改革的负面影响不大。第二个检验:接受一项规则本身并不能保证这项规则是有益于经济增长的。例如，只要共同体中有足够多的成员认为关税保护有益且其负作用微不足道，它就会因获得广泛赞同而被保留下来。当关税保护的受益

者——受保护行业中的资本所有者和工人们——较好地组织和联合了起来，而承担这项保护的后果的那些人却因为争取关税减免的信息成本和组织成本太高而保持理性的无知时，就会出现那样的情形。关税将依然故我。寻租活动和对经济中通功易事能力的损坏也一如既往。如果想要改革这些外在规则，首先必须使这样的改革获得民间的认可。

如果改革外在规则的目的是要增强市场参与者创造繁荣的能力，那么规则就必须变得较少歧视性。如果外在规则向有些人提供特权，而这又被受其影响的人们认识到了，那么凭投人探查成本（exploration costs）而运用一个人的资产这样一种普遍承诺就会被削弱。如我们在第八章里讨论寻租活动时所看到的那样，政治方面的动机往往是设租，而不是在外在制度中导入阻止寻租的变革。当集体行动的发起者们坚持歧视性的外在规则时，发生经济停滞和衰退的可能性会变得更高。

这种情况很可能迟早会诱发又一个政治企业家出来谋求源于外在制度改革的政治收益。那时，政治企业家，很可能是新的一代或出自一个新的政治联合，将发现有一个机会，能靠推进打破停滞和制度僵化循环的改革获得政治支持。他们甚至会设法为进行全面的宪法改革而制造出政治上的多数（请看 1980 年代初期新西兰长期萧条的例子；第 14.1 节）。这样的尝试当然有可能遭到多次抵制。这类抵制来自根深蒂固的利益集团、谋求私利的议员和官僚，他们相信他们能依赖公众当中的漠不关心。这会加强制度硬化过程和相对经济衰退。权势集团和地位牢固的多数派，如果在内心发现拟议中的改革是无法接受的，就根本不会接受有关竞争的宪法原则。随后，这即使不触发国内的政治冲突和宗派冲突，也可能导致广泛的玩世不恭。而这又会进一步削弱繁荣，并阻碍有助于一视同仁和对外开放的制度演

化。

经济状况如此糟糕的共同体迟早会面临另一类制度变革主体：外部挑战者，其他政治实体的领导人；他们有能力进行政治上或军事上的干预，以利用有问题共同体的明显经济弱点。他们可以进行武力威胁或真的用武力为自己开路。那时，外部挑战者可以做的一件事是强行改变外在制度。其例子有，在战败后由殖民政权接管一个国家并将胜利者的意志强加于这个国家。二次世界大战后的德国和日本就是这样。那时，民主制度和市场经济的建立都符合了美国在冷战开始后的切身利益。根深蒂固的寻租联盟被完全解散（Olson, 1982, 第 76 - 80 页, 第 130 - 131 页）。对外部挑战者来讲，另一种可能性是变成其国内政治过程中的一个组成部分，在其既有的宪法安排内启动变革。例如，当像国际货币基金组织或世界银行那样的国际机构对债务国进行干预时，当外国农产品出口商向欧共体游说，要求其放弃农业保护主义时，或者当一些政府对其他政府直接施加压力，要求削减贸易壁垒时，就属于那样的情形。这样的外部挑战者（甚至是由其产生的威胁）在相当程度上依赖于一个国家对国外贸易、思想和要素流动的开放程度。

12.4 外来的挑战：制度竞争

惯性和变革

推动内在制度和外在制度演化的因素，不仅有对国际贸易和要素流动的被动反应，而且还有为更好地竞争市场份额和动员生产要素而对制度进行的主动调整。全球化已经导致了“制度（或体制）竞争”。现在，制度系统对成本水平影响极大，以至于成了国际竞争中

的重要因素。结果,各国政府也在不同程度上直接相互竞争。

尽管目前的全球化正在与国际性制度竞争紧紧相连,但国际制度竞争的概念并不新颖。毫不奇怪,在1776年的《国富论》里,亚当·斯密在分析对资本税差异的预期反应时就提到过可移动生产要素和不可移动生产要素之间的基础性相互作用,以及要素可移动性的演化效应:

> "土地是不能移动的,而资本则容易移动。……资本所有者很可能是一个世界公民,他不一定附着于哪一个特定国家。一国如果为了要课以重税,而多方调查其财产,他就要舍此他适了。他并且会把资本移往其他国家,只要那里比较能随意经营事业,或者比较能安逸地享有财富。他移动资本,这资本前此在该国所经营的一切产业,就会随之停止。耕作土地的是资本,使用劳动的是资本。一国税收如有驱逐国内资本的倾向,那么,资本被驱逐出去多少,君主及社会两方面的收入源泉,就要涸竭多少。资本向外移动,不但资本利润,就是土地地租和劳动工资,亦必因而缩减。"
>
> (斯密:《国富论》[1776年] 1970-1971年,第二卷,第330-331页*)

在20世纪中,马克斯·韦伯([1927年] 1995年)是第一批对制度演化的适宜性进行描述的社会科学家之一①。近来,道格拉斯·诺斯(North and Thomas, 1973, 1977; North 1981, 1993)、埃里克·琼斯([1981年] 1987年、1988年、1994年),内森·罗森堡和L. E. 伯

---

* 亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》,郭大力、王亚南中译,商务印书馆,1972年,下册,第408页。——译者

① 在韦伯着重研究制度演化前很久,英国的分析家们就有过对它的论述。苏格兰的哲学家-史学家亚当·弗格森(1723-1816年)及其《市民社会史文集》(1767年)、写出名著《罗马帝国的衰退和崩溃》的英国史学家爱德华·吉本(1737-1794年)都是值得怀念的。他们是分析制度演化的先驱。

泽尔(1986年)、埃里希·威德(1990年、1995年、1996年)等人也分析了这些同样的问题。

开放能成为寻租活动的有效解药。以前封闭的政治系统和经济系统一旦开放,制度就必须变,权势集团会丧失舞台。一个鲜明的历史实例是1854年日本在美国海军干涉下的开放,它导致了德川幕府(shogunate)在1867年的倒台,为明治维新中的现代化铺平了道路。那次制度转换并非没有冲突,也远非根深蒂固。在1930年代和1940年代初期,日本陷入了内向的孤立主义,并由侵略性权势集团所把持。1945年后的美国干涉在某种程度上是第二次开放了日本,它又一次触发了席卷日本的制度改革和意想不到的繁荣。

在人类历史上,对外开放并非单行道。然而,跨国界贸易和要素流动中较低的运输成本、通讯成本和交易成本在总体上增进了开放,削弱了院外游说和制度僵化。开放能有力地激励人们投入信息成本,并奖赏普适规则,如直接导向私有财产体制①。

图12.1概括了制度系统相互竞争时经济过程与政治过程间的相互作用。较低的运输成本和交易成本使商人和要素所有者们更易于放弃其他制度系统。他们还可能更多地了解到不同国家里可供替代的制度条件。

当可国际移动要素的所有者在跨国界重新定位时,不可避免地要在各种制度系统间作选择。只要他们认识到不同制度的影响,并恰当地解释这种效应,他们就会想到,其他国家在制度上的差异会产生一个直接后果,即会导致不同的赢利可能性。那时,制度选择就变成了一种竞争中的挑选。这种挑选要受经济开放程度的影响。这依

① 向国际挑战开放并非僵化制度面临的唯一竞争:如果人们发现共有的外在制度于己不利,就可能选择放弃这些制度而进入黑市经营。影子经济依赖于内在规则。它的扩散可被解释为官方的正式规则与自发的非正式规则间的一种竞争。

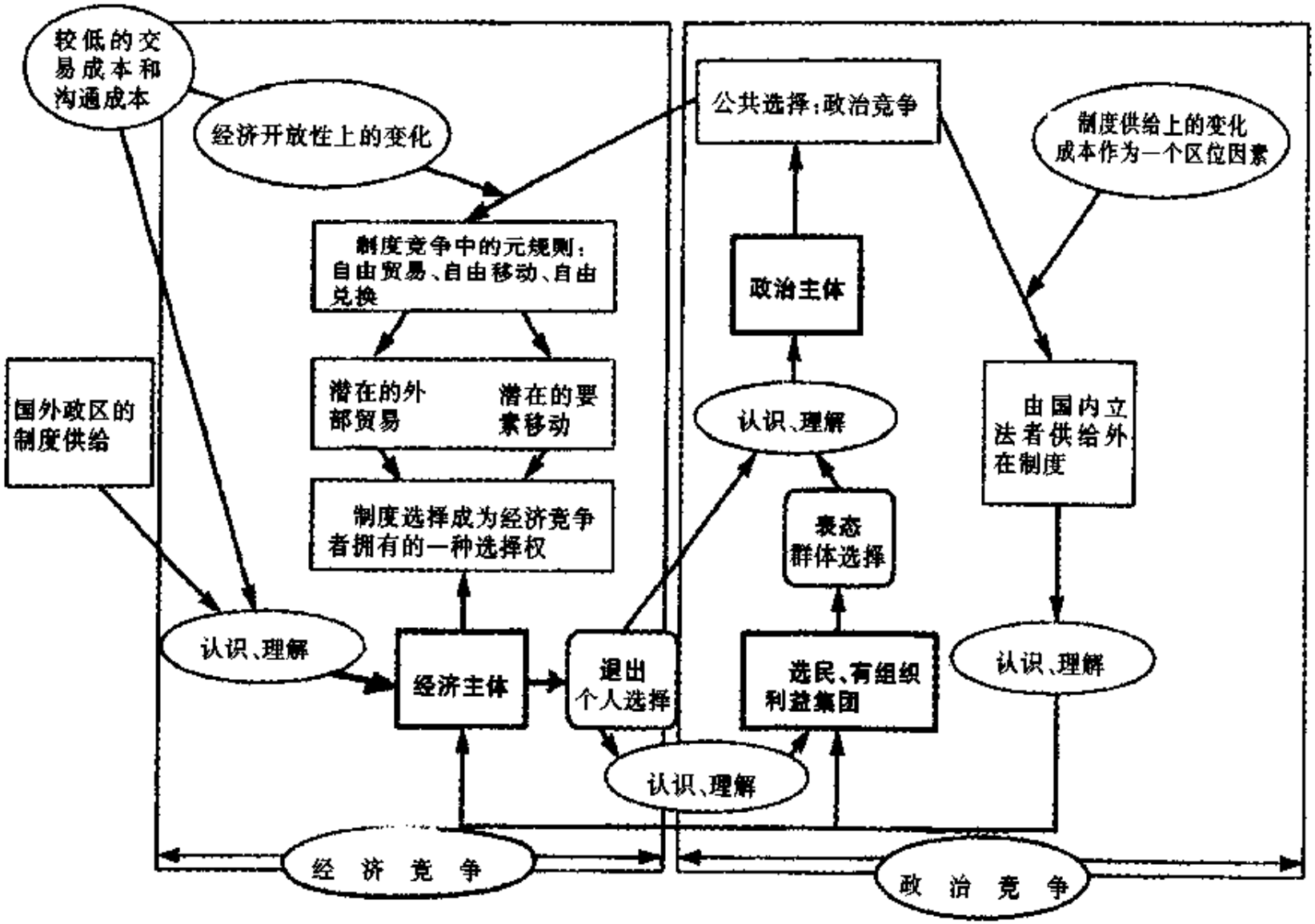


图 12.1 制度竞争:经济过程与政治过程间的基本互动关系

赖于贸易自由、迁徙自由和货币兑换自由，以及保障这些自由的元规则。做这种选择的经济主体在行使"退出"权的过程中单独做到这一点。

这样的经济"退出"会向政治过程中的那些人发去信号。那些人既可以是全体选民和有组织的利益集团，也可以是纯粹的政治代理人。然而，这些信号是否能得到正确的认识和解读是不确定的。"硬化"政区中的政治主体没有像企业家那样对变化作出反应的经验，他们是自我中心的，因而不会有能力作出适应性调整；事实上，他们在解读那样的信号上能力有限。而有组织的利益集团和全体选民，总的来讲，也不可能认识到变革的必要性（图 12.1）。他们的投票（发言）要有影响，必须借助于一个有足够规模的集团。但这样的集团既可能有益于制度调整，也可能不利于制度调整，这要取决于有影响力的寻租集团如何影响他们；而这种集团中会盛行部落保护心态（a tribal-guardian mentality）。因此，如我们在上面提到过的那样，与从事寻租活动的院外集团结盟的议员和官僚往往能巩固歧视性的外在规则，阻挡对外开放，妨碍支持竞争的规则不断演化。事实上，在多数国家和多数时代，这都是人类和统治方式的通常状况。对于多数国家来讲，不断扩散的自由和全球化的冲击都仍然是一种新奇的经验，它只是在 20 世纪的后半期里才出现（Gwartney and Lawson, 1997）。因此，毫不奇怪，在面临经济退出权时，部落式的仇外本能往往仍会占上风。

只有当多数选民即使面对利益集团的抵制仍愿意支持变革时，或者当有组织的集团发现了开放的好处时，制度创新才会开始。如果开放了，政府就会相互竞争（跨政区的竞争）①。因此，开放和制度

① 美国经济学家保罗·克鲁格曼（1994，第 34 页）曾抨击国家相互竞争的观念："国家并不是像公司那样相互竞争。"至当时为止，他是正确的。但是，像其他惯于假设零交易成本并因此而看漏制度的新古典经济学家一样，他看不到，靠政府来供给各种集体创建的制度，是一种压低成本水平和吸引可移动生产要素的手段。

创新在很大程度上要依赖于政府和公众认识到“退出”信号的重要性并从中做出下述结论的能力，即懂得，即使面对压力集团的抵制和内向的部落本能，也必须提供适宜的制度，以构成有吸引力的区位性要素。

我们在第 13 章和 14 章里讨论经济体制的转型和混合经济的制度改革时，将对图 12.1 中所描绘的复杂的互动关系增添更多的内容。

○ **关键概念**

制度竞争（或“体制竞争”）概念突出了内在规则和外在规则体系对于一个国家的成本水平从而国际竞争力的重要性。由于全球化——密集的贸易和更大的要素流动性——对高成本的制度系统会存在更加直接的反馈，由此会出现调整那些制度的必要性，不仅会出现被动的制度调整，而且还可能出现预先主动进行的调整。

政治企业家指那些靠推行或阻碍制度变革以谋取政治好处的人和机构。政治企业家往往是“青年土耳其党”*。他们看到，现存的制度和权力结构不让他们获得政治影响力，因此他们就网罗支持，为一个制度变革纲领谋取更多的“发言权”。●

制度竞争：经济上、制度上和政治－行政上的创造性

制度竞争是一个过程，它在人类活动的几个方面动员着创造性：

---

* 青年土耳其党（Young Turk）是 20 世纪初期奥斯曼帝国中的一个改革运动。它发动了 1908 年的起义，并于 1909 年废黜了当时的专制统治者阿卜杜尔·哈米德二世（1842－1909 年）。——译者

(a)技术变革、组织变革，以及经济系统的开放已使竞争者们有可能进行国际性的区位替代。这会调动出技术上、组织上和经济上的创造性。

(b) 要素的可移动性以及商品和服务贸易对各个地区的制度施加着约束性的控制作用，它既控制内在的惯例和习俗，也控制外在制度的形成和贯彻。这有助于抑制委托－代理问题，激发制度上的创造性。随着时间的推移，开放会对内在制度和外在制度的演化施加反馈，激励持续的制度性发现：

(i) 它助长市民社会里的行业团体和其他群体中的企业家精神，这些团体会努力发现和检验改良的商务准则、工作惯例、执行程序等等，以加速生产力的增长；

(ii) 它助长政府行政机构中的政治－行政性和司法性企业家精神，从而创造性地、预先主动地加速生产力的增长，增强着竞争力。

从总体上来看，只要人们能自由地做出自己的选择，对外开放一般都会在生活中相互依赖的各个方面激发出更大的创造性。

12.5 竞争性联邦制

各国内部的贸易和要素流动

在一个国家内部，可以通过设计联邦内各州的宪法，在该国内部获得某些政区间竞争的好处。联邦制是为发现受欢迎的行政解决办法和制度而利用(州和地方)政治组织间争胜的一个途径。

如果人员和生产者有机会在独立的国内政区间流动，立法者和行政官员们就会被迫相互竞争。这种退出权给他们施加了源于公民

委托人的反馈①。只要公共政策较少集中于中央集权制政府之手，就会有更好的机会抑制寻租活动、压力集团和代理人机会主义。

职能下属化

从公民和企业的观点来看，支持职能下属化原则(the principle of subsidiarity)是很有益的。即，应永远将集体行动中的每一项任务置于尽可能低的政府级别上。政府的大量任务都能被分散化，并由相互竞争的机构来承担。例如，竞争的州政府或地方政府可以负责执行、资助或管理公共福利的供给，可以维持许多基础设施及大多数教育和保健服务。但在一定情况下，将政府的任务集中起来还是有利的。例如，当像统一的商业规则和交通法规那样的共同制度能节约更多交易成本时，或者像在国防领域那样，存在着规模和范围方面的优势时，集中就是可取的。因为制度演化和发现新的行政管理办法能受益于竞争中的州政府或地方政府的试验。所以，规范性的职能下属化原则有可能会被转变为一项高层次的宪法原则，从而在这方面的例外只在其正当性能得到确凿证明时才会被允许。

中央集权制政府的拥护者们常常会以下述理由抵制职能下属化：为了保证国家的凝聚力和统一，必须促进收入和就业机会的平等以及各地区和各省的结果平等，必须保证向所有公民统一地供应共享品，而不论他们生活于什么地方，投了哪个政治家的票。然而，世界范围内关于地区平等化政策的记录并不比社会福利平等化方面的

---

① 在许多国家里，不论是采用联邦制还是采用其他制度，都不能保障物品和生产要素在全国疆域内的自由流动。其原因很多，如存在内部的边界控制，或者政府管制阻碍着跨地区的贸易。这样的国家摒绝了源于劳动分工的重要获益。这种获益既包括比较静态性专业化效益，也包括源于供应者之间和管制者之间更密集竞争的动态性效益。

记录更令人信服，这完全是因为它削弱了对地区收入差异的自发性自我矫正反应。状况不佳的地区大都有条件容易地获得政府援助，它们会拒绝压低工资水平以吸引新的投资者。而且，统一地、中央集权化地供给共享品可能会与各地区的偏好和优先考虑相抵触。因为公共政策的制定者距公民们较远，中央集权化会孕育出落于选民公众身上的委托－代理机会主义以及败德危害。联邦制在政策制定上的多样性允许选民们作选择，并允许在共享品供给的控管方式上存在差异。那时，公民们将会对培育地方的和地区的经济发展产生更多的兴趣。

要使职能下属化原则有内容和实质，竞争性联邦制系统应当采用三个一般性制度设计(Kasper, 1996b)：

(a)联邦应当坚持这样一种原产地规则(the rule of origin)，它规定，在联邦某一部分合法生产的产品在联邦各地的销售都自动地具有合法性；换言之，排除对不同生产区位的差别待遇。

(b) 联邦宪法应当将各种控管任务分别专一地派定给特定的一级政府：这种分派应当排除任务的重叠和重复，因为任务的重复和重叠只会使选民们弄不清谁应对供给负责。任务承担者的专一性缩小了政治家和行政官员逃避责任的余地。

(c) 联邦应当坚持财政平衡的原则，禁止公共资金的纵向转移，并迫使每个行政机构为其负责的任务或其已选择由它自己靠征税、收费和借贷来完成的任务筹措资金。这就限制了再分配性收入转移，并迫使各个竞争中的行政机构承担财政上的责任。

竞争性联邦制

我们可以称这样的一种系统为“竞争性联邦制”(competitive fed-

eralism)。它允许"客户"用脚投票,但是,它的运行会不可避免地带有一些摩擦并消耗一些资源——如所有的竞争性系统所表现的那样。但是,公民们很可能会发现,州和地方之间的争胜所产生的结果优于一个中央集权制的政府机构所提供的结果。竞争性联邦制使公民们大权在握,并在公共政策中培育出公民们真正想要的那些创新来。这不过是应用了竞争所具有的权势抑制手段,这种手段促使政府为吸引公民和投资者而投入信息成本和交易成本。从地方行政机构和州行政机构中的跨政区企业家活动中产生出来的演化性反馈还可能增强一个国家的国际竞争力和吸引力。从这个角度来看,许多长期繁荣的民主国家拥有联邦制宪法(尤其是瑞士、美国、加拿大和澳大利亚),而许多其他国家中的地区共同体曾一直努力要求通过下放政府职能以肯定其集体认同感(例如,在西班牙、英国、南非、俄罗斯、中华人民共和国),绝不是偶然的。看来,与靠中央集权化来窒息这样的欲望和冒地区间政治对抗的风险相比,将地区认同感导向建设性的行政-制度性竞争是更可取的。

○ **关键概念**

职能下属化原则与在各级政府(如地方政府、省政府和全国政府)间划分政府的任务有关。它规定,一项控管任务应永远由级别尽可能低的政府来承担。不必要地集中政府任务是违背这一原则的。职能下属化原则的实质内容包括三点:(排除各种全国性自由贸易障碍的)原产地规则、将任务专一地派定给特定级别的政府、财政平衡(要求每一级政府都负责为自己的任务筹措资金)。●

12.6 自由宪章是制度演化的框架

自由与竞争

我们对制度演化的分析再次突出了本书反复论述的一个观点：只要个人有选择自由，制度就会为满足人们的需要而演化和变革。在经济自由遭到剥夺的地方，既有的集团会运用其权势来巩固为其特殊利益服务的制度。事实上，权势集团为了巩固其特殊地位，都竭力否定法律面前的平等和自由。在相当多的时期里，他们往往获得成功。当一个受权势集团支配的系统向自发的或强力的外部挑战开放时，制度系统会感受到改革的压力。那时，改革的成功就取决于是行动自由能得到保障，从而所有个人都能表达其偏好，还是权势集团能获得特惠，从而削减个人的经济自由。

这一点突出了在抑制权势集中和政治上充分组织起来的集团的要挟上，对自由的压倒一切的承诺所具有的基本作用。在自由被奉为宪法原则的地方，个人能靠许多替代选择进行尝试，能以自己为例子吸引他人来仿效自己，还可以造成追随者的临界多数以创立新制度。在外在制度中，制度变革要有各种政治过程。如果社会普遍希望变革某项外在制度，自由就是为那项制度变革而协调政治意愿的宪法性基础。党派垄断与有组织利益集团的结合，再加上官僚利益，会使个人欲望和外部竞争者更难向羁绊个人自由的规则系统发起挑战。在现代民主国家里，特别重要的是要由体制的演化潜能来保护退出自由（自由的国际贸易、自由的迁徙和自由的资本流动）以及结社、信息等方面的自由，以使它们成为抵御制度硬化和呆板的保障。

所以，对于制度的演化能力和制度在大范围内所产生的影响来

讲,自由的作用至关重要。因此,自由应被崇奉为一项统率性的宪法原则,受到高度保护。

复 习 题

- 演化和革命的区别是什么?(请查阅一部好的百科全书。)
- 为什么查尔斯五世国王会因犹太商人和金融家的跨国流动而感觉受到了威胁?
- 在第1章所讨论的生产要素中,哪些是当代典型的可跨国移动要素,哪些是典型的不可跨国移动要素?
- "制度演化与要素可移动性之间的双向关系"指的是什么?你能从自己的经验中举出例子来说明这些机制是如何起作用的吗?
- 制度为什么必然会随时间的推移而演化?
- 俄罗斯革命和中国革命对承继下来的经济秩序产生了什么影响?革命怎样影响了协调和个人生活水平?
- 为什么宽容行为和言论自由对于制度演化来讲是重要的?
- 为什么"商业品德特征集"比"维护型特征集"更适合于制度演化?
- 哪些因素驱动着政治企业家?
- 外在制度变迁中的"民间认可检验"和"宪法检验"指的是什么?
- 请定义竞争力。引自《世界竞争力报告》的各种因素是如何与这个定义相关联的?
- 请解释为什么在资本和企业具有高度的政区间流动性时,政治当局有可能变成支持国际性竞争生产者的机构?
- 为什么与开放经济相比,希望对产权进行再分配的既有政治利益集团和权力掮客在封闭经济中占有优势?

- 在中国，互联网通过哪些途径削弱着中央权力机构的权力？为什么这些权力机构仍然允许互联网在该人民共和国中伸展蔓延？
- 在某些国家中，对地区政治利益的维护越来越突出，你是否从新闻报道中知道一些这方面的例子？
- 政府为什么倾向于使各种管理任务集中化？在这方面，政府的再分配职能有什么作用？
- "财政平衡"要达到什么目的？
- "原产地规则"无例外地适用于你的国家吗？如果有例外，是些什么例外？在你看来，这些例外都合理吗？
- 与对新条件作反应性的、不情愿的制度调整相比，预先主动进行的创造性制度变革有什么益处？

第 13 章　其他经济体制和体制转型

本章目的在于说明，制度－经济学方法在多大程度上适用于分析当代某些最令人兴奋的经济问题：为什么资本主义经济中的增长会快于具有中央计划和社会化资本所有制的体制下的增长？为什么社会主义和中央计划会在苏联世界中崩溃——且如此出乎多数观察家的预料？现在，前社会主义国家必须如何行动才能改造他们的经济？

我们从简单回顾社会主义体制的经济表现开始。这种体制调动生产者的主要手段就是计划和强制。当把社会主义经济的表现与资本主义市场经济的表现相比较时，我们发现，社会主义在创新表现上远远落后于资本主义。失败的中央计划实验恰恰突出地说明，在自发的市场协调和自愿的首创精神遭到压抑时会冒出多少制度问题和组织问题来。

在试图进行全面彻底的经济体制改革时，有许多问题需要解决——这是一项错综复杂的工作。本章结束于对这些问题的简要考察。具有讽刺意味的是，必须靠集体行动来消除集体行动的主导地位。看来，转型经济中的近期经验所提供的主要教训是，政府，因其在启动和协调人的行为上能力有限，必须使其制度设计保持简单。他们必须专注于培育和保护基本的游戏规则。试图将政府的保护性职能与超出最低限度的再分配结合起来（即被称为“第三条道路”的战略），只能促进代理人机会主义，并妨碍有效率内在制度的形成。

共产主义的特征……是要废除资产阶级的所有制……现代资产阶级私有制是建筑在阶级对立上面、建筑在少数人对多数人的剥削上面的生产和产品占有的最后而又最完备的表现。从这个意义上说,共产党人可以用一句话把自己的理论概括起来:消灭私有制……共产党人公开宣布:他们的目的只有用暴力推翻全部现存的社会制度才能达到。

(卡尔·马克思、弗里德里希·恩格斯:
《共产党宣言》,1872年,引自1988年英文版)

根据自诩"进步人士"者的看法,可做的选择是:要么"自发力量",要么"自觉计划"。他们进一步说,依靠自发的进步显然是纯粹的愚蠢。凡有理性的人都不会认真地建议无所作为,听凭事物任意发展而不通过有目的的行动进行干预。计划……无法比拟地优于无计划……但事实上,我们并不是在呆板的机械论和僵硬的自发主义为一方、有意识的计划为另一方这样的两极之间作选择。我们的选择范围并不是计划或无计划。我们的问题是:谁制定计划?是每一位社会成员应为自己做计划,还是应由家长式的政府为所有人做计划?自由放任……意味着:让个人去选择如何参与社会劳动分工,让个人决定企业家应该生产什么……而不是强迫普通人屈从于一个独裁者。

(路德维格·冯·米塞斯:"自由放任或专政",
见《为自由而计划》,1952年,第44-49页)

他们假装付钱给我们,我们假装为他们工作!

(1980年代的华沙餐馆,描述社会主义体制)

苏联领导人改革其体制的意图并不源于某些崇高的认识,

如这种体制不公正或这种体制在世界上名声不佳等等，而是源于严峻的现实需要。

（米洛万·吉拉斯，前南斯拉夫共产党员，见《遭遇》，1988年）

（描述共产主义如何发生内部裂变）他们在柱子上贴满了招贴画，要求自由选举、民主、结束一党统治、对话、言论和信息自由、解散人民军、团结学生、总罢工，以及政府辞职。仅仅几天以前，还没有人敢说出以上任何一项要求，更不用说把它们写下来，贴在市中心。现行体制的末日就这么到来了，没有任何预兆。

（伊万·克利马：《等待黑暗，等待光明》，1990年，第134页）

13.1 其他体制的经济表现

未能实现的趋同

从1950年代至1980年代，有一种"趋同假说"甚为流行。这个假说预言，实行中央计划的社会主义"第二世界"在制度上将趋同于资本主义的"第一世界"。这种后果源于两种趋势：在东方，出现了的某些经济和政治上的自由化；在西方，对自由运用产权的管制不断普及，经济活动的社会化不断增长（参见，如Tinbergen，[1961] 1965）。还有一个相关的假说是，中央计划经济正在赶上"第一世界"的生产力水平，而资本主义经济，至少从1973年的石油危机起，正经历着经济增长的减速（第1章）。两个假说都错了。现在，我们可以根据更好的信息，通过与资本主义制度的比较，来重新评价社会主义计划体制的经济表现。

1989年11月柏林墙倒塌后，人们发现，许多关于共产主义国家生活水平的公开统计资料——基于完全不同于国际通用口径的统计惯例——与现实情况的相关性极小。共产主义国家的统计人员全面地混淆了计划和实际成果。而且，这些经济中的价格体制与任何真实的稀缺性价格毫无关系。因此，任何与资本主义经济的直接对比都被扭曲得面目全非(见后面第13.2节)：

> [被广泛引用的来自联合国和美国中央情报局的收入数据]是虚假的……匈牙利和南斯拉夫的人均收入……在1988年仅是希腊的一半……波兰的人均收入……仅相当于葡萄牙的一半……事实上，富裕的前社会主义国家的生活条件……没有与较不发达的西欧国家处于同一水平上。此外，环境破坏被忽略了，医疗设施不足，居住条件恶劣，社会保障不足。(Siebert, 1991, 第5页)

自1989年起，世界银行公布的统计资料，基于更接近现实的假设，比较了收入水平。虽然应该承认，这些数据仍是有问题的(世界银行，1997)。与先前的假设相比，相对非社会主义经济而言，世界银行的估算明显降低了前中央计划经济的收入水平。前中央计划经济自1980年代中期开始的收入下降幅度很大(图13.1)。其实际严重程度常常远超过1930年代西方资本主义社会经历的大衰退。实际上，苏联的后继国家和原苏联的盟国目前都属于中低收入国家，与较富裕的非洲国家和较贫穷的拉丁美洲国家同为一类，有些国家现在还被世界银行归为世界最贫穷的国家(图13.1)。1989年共产主义政权消亡以后，增长率普遍是负数。但是，在一定程度上，这些有关经济衰退的统计数字却反映了对以前生活水平和生产力水平的人为高估，也反映了对新的、分散化的活动，尤其是对自1989年以来迅速发展的服务业统计不足。到1990年代中期，衰退看来已经停止。因为，

社会主义时代遗留下来的、正在“死去”的生产能力变得更少了，而许多新的、市场导向的生产能力正在“诞生”和成长。

增长的对比

尽可能比较过去的增长结果是有益的。尽管在下列数据中，有些数据是粗略的近似值，当可以进行直接对比时，比较一下人均总量的统计数据，仍可以揭示不同经济体制下经济绩效的巨大差异：

(a)几乎从战后同样(低)的收入水平起步，在1950年代和1960年代里，西德通过培育秩序、私人产权、竞争、宪政政府、稳定和开放经济，到1988年，成了收入水平最高的国家之一(参见第十四章)。而东德，经过在不同协调体制下的40年发展，平均收入大概只达到西德同胞的40%。

(b)比较不断市场化的台湾和共产主义中国，可以看到更大的差异。台湾目前的生活水平比中华人民共和国的生活水平高出4.5到8倍，当然台湾1950年代时的起点稍高一些(图13.1)。自由贸易的香港，虽然有大量的贫困移民涌入，且缺乏自然资源，但香港居民却在45年的时间内取得了发达国家的地位，其平均生活水平大约是中国大陆的10倍。

(c)到1994年，3 600万海外华人的产出大约相当于在中华人民共和国体制下的10亿中国人的产出 (Tanzer, 1994, 第144－145页)。

(d)根据所有可用指标，韩国在1950年代初从一个比共产主义北朝鲜更落后的工业基础上起步，并且必须面对一个完全被战争摧毁了的国家，但目前韩国人在物质上至少比生活在社会主义集权制

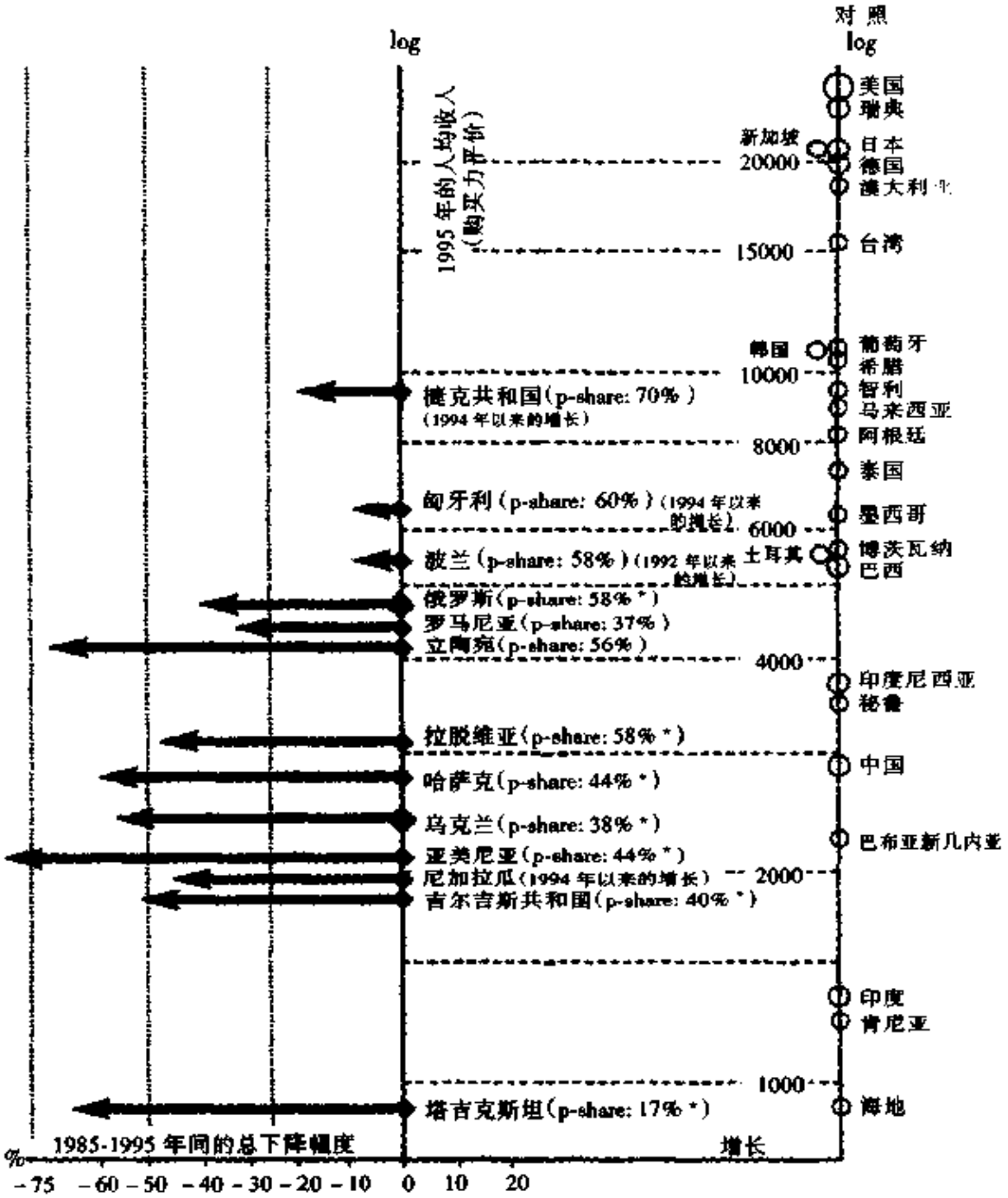


图 13.1　脱离社会主义之路：生活水平和体制转型成本

说明：

1. 根据 1995 年国际美元的购买力平价估算的人均收入（标于纵轴）。看来这是对收入水平进行大范围国际比较的最佳依据了。横轴描述了人均收入的变化率，但由于统计上的限制，只能用按汇率测算的人均 GNP。这是一个不同且不能令人满意的生活水平指标。请注意，这些数据的估算方法不同于图 1.1 中的长期收入数据。
2. *1995 年私有部门产量占 GDP 的百分比。

来源：World Bank Altas 1996（台湾数据除外，它来自政府统计局）；
International Monelary Fund, World Economic Outlook, May 1997。

度下的北方同胞富裕 10 倍（*The Economist*, 22 February 1997 第 33 页）。

（e）越南战争结束后 20 年，共产主义越南仍是最贫穷的国家之一，而与其相邻的泰国和马来西亚——资源禀赋相同，1930 年代的生活水平相同，但建立了开放的资本主义市场经济——则有着富裕的、快速增长的经济。在泰国和马来西亚，测算出的物质生活水平大约是社会主义越南的 20 倍。

这样的对比仅仅揭示了大致的数量排序，并未充分描述这些不同的社会经济体制下的经济条件。在共产主义国家，人们长期以来接受了这样的信条，消费者——至少那些无权得到党的特权的人们——必须为造福于子孙后代的"社会主义建设"做出牺牲。多数情况下，消费品的定量供给主要靠排队来完成。这对于普通居民，尤其对妇女和老人来讲，是一个交易成本很高的方式。很少有人知道，全面创新、净投资和保护存量资本——将造福子孙后代的真正资产——正变得越来越短缺。此外，军用设施及其支持系统严重恶化，而这又成为苏联精英们开始对中央计划和依赖强制产生怀疑的一个原因。从事后来看，已很明显，中央计划体制在国际争胜中，无论在社会政策还是在道德基础方面，都是一败涂地。普通居民在教育、保健和养老服务方面的机会都要差于西方或东亚的新兴工业化国家。对环境的破坏远远超出民主社会所能容忍的程度。对普通居民和持不同政见者的监督和控制无所不在。结果，犬儒哲学广泛流行，人们对狭小家庭和朋友圈子以外的事情漠不关心。自上而下的强制还助长了麻木不仁、阿谀奉承、敷衍塞责、口是心非、追逐名利，以及共产党机构的冷酷寻租。为了维护命令经济和国家领导机构的特权，公民们丧失了言论、信息、旅行、择业和结社的自由。1980 年代后期，局面一旦开始逆转，社会主义秩序便顷刻瓦解，其原因就在于上述这些方面的

失败。

○ **关键概念**

社会主义是一种主要由国家机构持有生产资料产权的经济制度系统。如何使用和分配这些产权(包括劳力)要由中央、省或地方的政府机构来决定。为了便于实施自上而下的控制，不得不用外在设计的、主要是指令性的制度来取代市民社会中的许多内在制度，而中央计划会替代市场的自发调节。

共产主义是马克思和其他共产主义者为将来设想的一种乌托邦状态。在那种状态下，国家将消亡，生产手段的产权不再分派给任何个人。共产主义假设，社会将变得极具生产性和高度富裕，从而可以让所有人都各取所需，各尽所能。从这样的字面来理解，从未出现过——将来决不会出现——一个共产主义国家，称自己是“共产主义”的只有社会主义国家。

制度转型意味着“从一种国家或政体被转变或转变为另一种国家和政体”。眼下，该词指这样一种制度变革，即从以生产资源集体所有制和党政机关控制生产资源的运用为主转变为以私人所有制以及按个人和私人团体的分散决策运用生产资源为主。

趋同论(convergence)是一种在1950—1980年代期间流行的理论。它预言，资本主义和社会主义在经济体制上将逐渐而不可避免地归于同一。西方资本主义经济中的改革和苏联势力范围内社会主义的崩溃证明该理论是错误的。●

13.2 回顾社会主义

苏式社会主义

看来,有必要至少是简要地叙述一下,一旦资本主义宪法和市民社会被消灭之后,社会主义国家是如何解决经济协调问题和知识利用问题的。俄国在1917年的战乱中,用粗野暴力实现了制度革命。当时,列宁(1870-1924年)以"剥夺剥夺者"为口号招集了流亡士兵和工人,目的是要没收全部公共财产和私人财产。他还试图废除市民社会的多数传统制度,用一套较为简单的规则来取代它们。俄国革命的领导人在压制了沙皇俄国的内在制度和外在制度(它们往往是专断而有缺陷的)之后,马上面临着一个任务,就是必须设计出某种经济协调系统。列宁采用了"战时社会主义"制度。这是他在第一次世界大战中的德国见到过的(Johnson, 1983)。各种政府委员会要负责决定,刚被国有化了的工业应该生产什么,生产的数量和质量,以及产品应如何分配:

> "[集体所有制]将拯救我们……[它]是某种集中化的、有计算的、受控制的和社会化的模式……[我们将建立]对大企业实施财务控制的组织,把整个国家经济机制转变成一架巨大的机器,转变成一种社会有机体,它的运转方式将使成千上万的人民都受一个计划的指导。"(Lenin, 1918, 引自 Pipes, 1990, 第680-681页)

与此同时,还辅之以摧毁货币制度的有意识尝试,途径是培育通货膨胀;消费者价格指数从1917年的100上升到了1923年的85 858 000(见上书,第671页)。形象地说,这就像从社会这个计算机

中删除经受过考验的操作系统及其他软件，重新装载更原始的新软件系统。毫不奇怪，硬件的运行效果——有形物质资本、人员及其技能的生产率——下降了。

对已知民事制度和法律制度——它们可能有缺陷、含混不清并自相矛盾——的全面改革，以及对构成市民社会的各种社团组织的压制，如对私人俱乐部、党派、教会、合作社的压制，遭到了广泛的抵制。俄国人留恋不受中央政府控制的社会交往。于是，革命性变革不得不在延伸的内战期间通过"红色恐怖"来强制执行。同时，生产萎缩。例如，1920年，煤的产量是战前水平的27%，铁的生产仅仅是战前的2.4%，棉纱产量是战前的5.1%。据估计，1923年标准产业工人的生产率仅达到已经降低了的1917年水平的30%。就业下降了一半(所有数据出处同上，第671－697页)。

面对严重的行政失灵，革命者感到了重新接纳某些市场机制的压力（新经济政策）。他们启动了一个较谨慎的中央计划系统，至少暂时如此。总而言之，由于协调问题层出不穷，排除原有制度系统的后果不断累积，使得制度转型过程变得代价高昂。1930年代，以强制手段消灭农业中私人财产的运动（集体化）导致了减产，估计有600万人死亡，其主要原因就是中央指挥造成的饥荒。

在1930年代里，苏联的中央计划系统得到改善且得到了更严格的执行。这促进了生产率的上升和生活水平的提高（始于很低的水平）。该系统以五年计划为一个运行周期。在这种计划里，政治精英们为被认为在经济上和军事上具有特殊重要性的物品规定产量目标。这些目标(任务)必须实现，完不成任务往往要受处罚。

尽管这个计划体制历经变迁，其基本方法始终未变：五年计划被分解为各行业的年度计划，这些行业要受特定工业部的指挥。这些工业部通常还指挥着地区性机构。制定计划的过程通常始于生产工

厂的经营者。他们报告现有的生产能力和追加投资的希望。然后,计划当局汇总这样的信息,并根据下达的、反映集体需求的政治任务调整计划中的生产能力。所有的计划都按产量来制定(实物平衡)。这需要有关投入需求量的信息。这样的信息要以生产函数方面的知识为基础。为使这一过程易于管理,就必须对数以百万计的产品和产品质量进行汇总归类。投入品的多样性很快就变成了无法管理的问题;例如,如果计划要生产一架有 50 万个不同构件的客机,而计划官僚们却只能用"飞机构件的吨数"来思考问题,就会出现这样的问题。由于任务是按产量制定的,工厂经营者们就经常乐于不顾质量地追求高产量。所以,即使仅仅为了重复上年的生产,中央的信息需求也会非常庞大。投入产出关系必须被简化,满足特殊需要的质量差异常常得缩小,大量的产品差异不得不被消除。由此,市场的信息生成和处理机制被效果差得多的协调体系所取代(Winiecki, 1988)。

第二次世界大战以后,这种经济系统出口到了苏联占领的东欧国家,也出口到了 1949 年以后的中国。但中国很快就发现了它的缺陷并放弃了它。印度和其他第三世界国家则仿效苏联式计划,但没有一个国家取得了持久的成功。

再谈知识问题

靠社会主义的经济核算,根本不可能评估不同产品和生产方法的成本和收益。没有市场价格,既无从反映稀缺性,也不允许个人和机构来评价他们的机会成本,而这是进行经济核算的基础。这种状况,导致了始于 1960 年代的努力,直至对这个系统进行改革,而在为资本标明稀缺性价格方面的改革尤为突出。

既然废除了私有资本的利润激励，苏联革命者就必须另外发明一套新的经济激励手段。自利被依靠威胁和惩罚的发号施令和强制执行所取代。宣传上突出了先进生产者的成就。但是，实际上，人们不得不在威胁和惩罚的强制下完成计划任务。如果经营者们得到了低的、易于完成的生产任务，他们就会小心翼翼地不超过定额，以免下一计划期的任务被提高。因此，有报导说，波兰卢布林的有轨电车每个月都完成了运行的任务量。快到月底时，如果按月度计划已经完成了足够多的运行量，有轨电车就会停开，直到新的月度计划开始执行时再恢复运营。在许多其他情况下，在计划期的大部分时间里，生产都松松垮垮，直到最后时刻，生产才会被迫加速以达到计划指标。这种做法大都伴有生产安全和产品质量上的恶劣后果，对生产者毫无裨益。社会主义制度鼓励人们服从简单命令，却不鼓励个人的主动性和满负荷工作。

命令经济中的信息缺乏和激励不足，在生产结构转变时，例如面临产品创新时，会变得更为尖锐。工厂的经营者们本来知道可进行哪些产品改良，但没有动力去改善产品。实际上，他们面对的是强烈阻挠任何变化的计划官僚，因为推出一个新产品需要对整个经济进行大量而复杂的调整（只要想一想铅笔的故事，见附录）。此外，新产品可能适应用户的要求，也可能不适应用户的要求。在命令系统中，工厂经营者和高级行政官员不会因开发新产品而得到奖励（除了表扬和奖章）。而一旦新产品不对路，他们就要面临受指责、降职和庭审的危险。不论是产品创新，还是通过工艺创新控制成本，对创新的激励和创新的风险都是不相称的。

在苏联体制的最后时期，制定了一些激励方案来鼓励人们在由政治领导层选定的优先领域中进行应用研究和创新。这些激励措施与非社会主义国家通常用来促进科研发展的常用办法类似。在西方

国家，尽管面对着市场的终极控制，这些办法仍常常导致寻租和委托—代理问题。但是，与社会主义经济中的问题相比，这些问题也就微不足道了。由于缺少关于稀缺价格的可操作体制和对机会主义的竞争控制，使得苏联的研究开发激励非常无效。在社会主义系统中，因为作为发现过程的竞争受到系统压制，政府主体更不知道应该选哪个“赢家”来使用优惠的研究开发资金，所以寻租和代理人机会主义变得更为有害。

社会化资本所有制和中央计划系统中的经营者们并不处于严格的预算约束之中。他们那些管理着私有财产、必须面对竞争的同行们则置身于这样的预算约束包围之中。例如，社会主义体制的“软预算约束”反映在：利润压力弱，靠政府预算弥补亏损，可以协商免税，关系广的经营者们有可能得到条件优厚的贷款。所以，资本主义的激励和信息内容消失了，取而代之的是含混不清的规章和有影响力的政治经营者的专断统治。

现代中央计划经济中，在复杂劳动分工中更好地利用既有知识并开发和验证新知识上都存在问题。而这些问题早在1920年代就已由路德维格·冯·米塞斯([1920] 1994)作出了诊断；它们还由弗里德里希·冯·哈耶克([1935] 1948, 1937, 1940, 1945)作了进一步的分析。这两位奥地利经济学家都证明，竞争性市场的信息机制以缔约自由和私人产权激励机制为基础，废除这样的信息机制不可能不遭受巨大的动态效率损失。在社会主义系统中，根本不可能进行经济核算，也不可能对承担风险给予适当的激励。

“市场社会主义”的失败

这一制度经济学的基本争论由波兰的社会主义经济学家奥斯卡·

兰格（1904－1965年）和其他一些三、四十年代任职于西方的社会主义者挑起。其目的在于说明可以将市场价格的信息作用导入社会主义系统。他们努力证明，可以使市场定价与消灭私人财产相兼容（Lange and Taylor, [1939] 1964）。他们设计了一个制度系统——所谓“市场社会主义”——它为由政府任命、但有半自主地位的工厂经理们做好了准备。这些经理们的任务是，根据由某些专门规则决定的价格制定生产计划，以实现利润最大化。这些经营者应能在被设想为好像存在“完全竞争”的产品市场和劳力市场（价格反映边际成本）中进行买卖。他们论证说，这样的经营者会比为实现计划数量指标而工作的人更有效地满足需求。即使在资本所有权被社会化的情况下，这样的经营者也会靠遵循利润最大化原则而促进生产率的提高。这种体制将使集体性资本所有制这一社会主义准则与市场机制兼容。但是，只要对成功经营活动的奖励不能被私人享有，根本性的激励问题就依然存在。创新不可能被结合进这样的模式之中，也不可能预期会有对成功创新的奖赏。

“市场社会主义”的倡导者主张，应该用工厂的利润来支付经营者和工人的奖金，以此作为对工作业绩和创新的激励。这在一定程度上是有促进作用的，至少可以得到消费品。但是，如果成功人士想把奖金积累起来，想把它转成储蓄（长期储存它们），那该怎么办？他们不能投资于生产性资产，因为这有悖于社会主义的核心原则。因此，只要普通人不可能获得生产手段的所有权，对工作业绩的激励作用就会被侵蚀掉。

复杂的现代经济有着千万种不同品质的产品，且处于不断的演化之中。奥斯卡·兰格设计的价格－利润机制丝毫都不能解决这种经济里的知识问题。当社会主义经营者们想利用其地方性知识时——与市场经济中的自主厂商相比——会严重受阻，而中央计划者

可能永远不会希望使价格的变化与复杂经济系统的无止境演化相吻合(Wohlgemuth, 1997,第4-6页)。

把当前的资源配置与消费和资本积累间的长期配置分割开是完全违背经济理性的;在决定收入分配时,将它与生产和配置过程分割开来也是没有道理的。把经济问题分割开来的做法必定会遭到失败。经济学家很早就已经知道"事物都是相互联系的",所有的经济选择都是相互依赖的。当这种依赖性遭到系统破坏时,传递稀缺信号和控制稀缺资源配置的任何系统都将行不通(Winiecki, 1988; Streit, 1992)。①

第二次世界大战以后,"市场社会主义模式"在改革中央计划体制中发挥了作用。但可以预料,它并未与资本主义的动员能力和协调能力等量齐观。在南斯拉夫,以及后来在其他一些"改革共产主义"国家中,导入了市场社会主义的某些表面现象,如给经理和职工以利润激励。较常见的是,工厂生产手段的产权实际上转变成该工厂工人的集体所有制。在中央颁布的指导原则范围内,以向国家提供指令性产出为条件,允许工人们就如何使用利润进行表决:或用于更新和扩大资本存量,或用于集体福利,如更好的公司住宅和工厂医务所,或更长的假期和更高的工资。工人几乎无例外地选择了增加工资,即他们要占有源于其努力的成果。在实践中,他们增加了工资,却损害了更新甚至维护实际上不属于任何人的存量资本。因此,在"南斯拉夫模式"下,因投资不足而使资本存量下降,经济绩效恶化(Pejovich, 1966; Prychitko, 1991; Burkett in Bornstein, [1965] 1989,第234-258页)。

---

① 顺便说一下,对于不能解决米塞斯和哈耶克传统中的扎实批评的市场社会主义最近版本(Roemer, 1994)来讲,这一点也适用。尽管其口头要求的完全相反(Wohlgemuth, 1997)。

中国社会主义的演化

1970年代后期，中国也开始仿效“南斯拉夫模式”。1949年革命后的中国采用了严格的苏联式计划模式，由于明显的失败，到1950年代后期，这一模式被务实的中国抛弃了。1960年代和1970年代早期，为了阻止机会主义党、政主体巩固其权力，并为了将控制权保留在自己手中，毛泽东发动了连续的革命。毛泽东还渴望创造一种新的无私者。这种人仅仅受共同体团结的激励。但是，不断颠覆任何有秩序现象给生活水平、个人安全和自由造成了可怕的后果(见参考资料)。

毛的继承人在1970年代后期尝试了市场社会主义的试验，但是——与尝试“南斯拉夫模式”变种的其他地方一样——工人和经营者们选择了高支出(在职消费、较高工资)，而忽视了对存量资本的再投资。这并不令人吃惊，无人维护存量资本，而工人和经理们却有积极性占有利润以用于个人享受。各种失败的社会主义改革使邓小平说出了那句名言：不论白猫(集体所有)黑猫(私有)，抓住耗子就是好猫。到1980年代后期，中国建立了相当自由的经济，约60%的产品和服务(该比率高于像德国那样的国家)的分配决策是由普通的个人和厂商做出的。经济对世界市场的开放程度越来越高，但是，党政官员常常试图从生产者那里攫取租金。继续存留的国有工业部门大都承受着严重的亏损。这些亏损要由预算补贴来弥补，这将沉重的负担加在了正在兴起的私有部门身上，而且刺激了以通货膨胀弥补预算赤字的做法。这导致了国有部门人员生活水平的下降。与在私有企业工作的人相比，国有企业工人和退休人员的生活水平明显下降。1997年，共产党——根据新的“抓大放小”原则——决定出售或

关闭大量小型亏损国有企业，并集中精力保留约1000家社会化所有制的大企业(International Monetary Fund, 1997，第119－127页)。

公社的私有化

1970年代末1980年代初，在中国领导当局推行农业非集体化时，在过去总是尝试由集体持有的财产中发生了规模最大的事实私有化。1950年代，中国使农业中使用的土地和资本摆脱了私人所有制。1950年代末1960年代初，全部集体拥有的土地都被集中到巨大的“人民公社”里。数以万计、甚至千万计的农村劳动者要接受命令结构的协调，公社组织的政治领导人要就种什么、何时种、何时收，以及农民日常工作中的种种细节发布指令。1950年代后半期，在一场所谓“大跃进”的运动中，北京的中央政府下令加快水稻生产并建立农村工业，因为党制定了在钢铁生产上赶超英国的目标。全中国的后院中都建起了小高炉。而常常是，刀和铁床架都被变成了劣质金属——以完成新刀和新铁床架的生产任务。为了提供燃料，森林遭到了破坏。由中央领导的这场使农业集体化的“大跃进”运动造成了巨大的混乱和失调，结果导致了大规模的饥荒。据估计，这项“社会工程学”试验的结果是约3000万人饿死(Becker, 1996)。它重演了苏联1930年代强迫集体化的结果，且有过之而无不及。1960年代早期，中国农业得到了恢复，但食品分销很快就又遭到“文化大革命”的严重破坏。文革是又一场集权化的政治运动，它对生产、交换和人们的日常生活造成了大量的破坏。

1970年代后期，毛泽东逝世之后，中国西部的内陆省份四川发生了粮食骚乱。党的省级领导人知道，除了解散公社并把土地分给农民以外别无他途。没有给予家庭清晰的合法产权，但有一种坚定

的思想，认为“单干户”（家庭）能在将来程度不等地按其自己认为合适的方式耕种分到的土地，并且，他们可以出售土地或将土地传给他们的孩子。在以固定的（低）价格向政府上交了官方索要的计划定额后，农民就可以在民间市场上自由销售他们的产品。按计划定额上交的产品流入国家贸易系统，以低成本为城市供应大宗食品。

四川改革的结果是戏剧性的。两年中，食品供应增长了50%，极其丰富的鲜活食品也可以买到了（Kasper, 1981）。城市中甚至又有了新鲜水果。农民们再一次发现，收获桃子并贩卖到城市市场上去是值得的。而以前，因为计划里没有确定桃子的生产任务，农民们曾用桃子喂猪或酿酒自己喝。中央计划系统完全无法就易腐水果的便利分销作出规定。相反，这种计划的精力都集中于耐久食品上，这类食品较易于通过中央的计划和分销来处理。

四川改革的积极经验将全新的概念迅速地传递给了全国各地所有的农民，并扩散到了一部分制造业。公社制度，曾经被广泛报导为一种农村的创新，现在迅速瓦解了。西方经济学家对此评论不多。影响了5亿中国农民的前所未有的大型体制转型就这样实现了，没有出现严重的问题，而且推动了农村生活水平在十年间迅速提高①。

到1990年代中期，国家在经济中的作用已经大大减少，充满活力的非国有部门生产了国民生产的2/3。经济对贸易和外国投资越来越开放，宏观经济管理已经在相当大的程度上转由日益独立的中央银行来负责。

这些制度变化伴随着惊人的经济增长（1979－1997年间，国内生产总值年增长9.4%，增长了5倍）。改革后的制度不仅调动了大量资本投资，而且对提高资本、劳力和技术的生产率做出了很大贡献

① 中国农民收入地位得到改善的部分原因是他们能在自由市场上以高价自行出售产品，但同时又继续按受管制的低价格获得许多投入（如肥料和电力）。

(International Monetary Fund, 1997,第 123 页)。这显示出,恰当的制度对经济增长的极端重要性(第 1.3 节)。

社会主义后的走向

中国仍然有很大的国有部门,只要负责的经营者关系广,企业就能得到可部分自主使用的预算补贴。到 1990 年代中期,病态的国有企业部门雇佣工人约 1 亿。10 万家国有企业中有半数亏损经营,另有 3 万家勉强盈亏持平。现在,允许国有工业部门自某出路。1997 年,政府决定将许多国有企业私有化或转让这些企业。这发出了明确的信号,即经济将日益服从市场信号和严格的预算约束。共产党的领导层还决定,让剩下的国有部门通过公司化和所有权与经营权的严格分离,服从于事实上的资本主义制度约束。这些动向无疑与资本主义系统在东亚其他地方的明显成功以及中国私有工业和(相当)自由的企业特区的快速经济增长有密切关系。在这些经济特区中,中国领导层靠完全不同的非共产主义制度进行了务实的试验,承认了私人财产、股票市场,取消了对要素和产品市场的干预性管制(International Monetary Fund, 1997,第 119 - 127 页)。这是一条务实的道路,可以发现什么最有利于促进生产率的提高和技术创新。

虽然新兴的市场系统没有得到保护性国家和连贯、稳定的制度的充分支持,中国仍在发生着重要的制度变革。当然,这些变革往往是以不清晰的和间接的方式发生的。私人企业家常常不得不依靠个人网络和自利的官员们对商业的敏感。许多公有公司的经营者,尤其在沿海省份,则面临着对世界市场的竞争和紧预算约束。控制着许多公有企业的地方当局不得不培养自己的收入基础;他们无力负担经营不善的企业,因此对他们自己掌握的集体企业的经营者们实

行了“硬预算约束”。与此形成对比的是，内地省份继续依靠来自中央的财政转移支付，因而他们可以在较松的预算约束下经营他们的企业。这些内地省份的领导者们不面对多数世界市场的压力。这种制度差异导致了低水平的现代化和较松的成本控制（Raiser, 1997）。但是，在1990年代，跨政区争胜日益明显。看来，在许多情况下，这对中国正在兴起的新经济秩序提供了一种虽不平衡、但却较为有效的保护（见参考资料）。

在中国的许多方面，以及越南经济的许多方面，社会主义的言辞已不再对实际的制度产生任何大的影响。但是，拥有政治权势的党员在看到经济成功时会对产权提出腐败性索求。有政治权势的人常常任意改变规则，并且向成功的私人企业勒索财物。社会主义体制因此遭到侵蚀，但普适的资本主义制度并未确立起来。产权界定不清；难以做出可靠的承诺；市场契约经常可以不执行；法律和规章常常是不透明和任意的。这是许多交易和信用被个人化且仅发生于熟人之间的原因。这与新兴商人阶层和资产阶级主张法治前欧洲的情况没有什么不同。中世纪以后，当欧洲人的个人交易和信用达到极限时，他们就要求有牢靠的政府制度来保护他们的市场交易；换言之，他们需要法治的扩展秩序和受保护产权的真正市场。

◇ **中国的第二次革命：制度改革**

摘自有关邓小平遗产的新闻报道。

（在邓的时代，1978－1992年）中国的人均收入……大致翻了两番……全体国民普遍受益……中国内部稳定……并取得了迅速的技术进步……。

……1970年代中期，中国人不能选择自己的发型、服装或自己的职业。他们每一分钟都要受到居民组织的监视。他们要参加无止

境的政治教育课,并不断地因其政治信仰而受折磨……

今天，中国人选择自己多彩的服装和各具风格的发型。他们日益增加了在国内的旅行，并根据自己的愿望更换工作。他们不只是听取领导人的意见，还——通过广播、电视和与外国人的直接联系——听取外国人的意见……今天的中国人具有多种多样的观点，并活跃地表达出来,包括个人对政府的强烈批评意见……

在 1990 年代里,中国政府承认了人民起诉政府和党的权利。尽管……其执行并不充分……但在过去实施极权的中国出现了起诉政府的权利……是世界人权发展的一个里程碑……近年来已看到……对警察不加指控地无限期囚禁犯人的权利和司法部控制律师的权利施加了限制,还看到了对法治观念的尊重……另外,中国现在已经有了约 400 万竞选产生的地方官员……

贸易、旅游和电视开放了这个国家,人民的思想随之得到解放。随着中国经济从一个 100% 劳动人口都由政府雇用的经济转变为一个不足 20% 的劳动人口受雇于政府的经济，政府丧失了进行极权控制的一个主要杠杆……由于企业达到了……(很大的)规模,企业需要制度化法律的保障。由于这个政权追求科学进步……(它)就得承认在大量领域中公开争论的合法性……中国……派出了……它的……尖子学生(到海外),……任何极权主义的思想控制都不可能在这种决策下生存。

决心要实现其经济目标的(邓)……在一个又一个领域中勉强地承认了原先未曾考虑到的自由。◆

(William H. Overholt, "One Man's Legacy for One Billion", *Asian Wall Street Journal*, 26 February 1997)

13.2 回顾社会主义

以色列的基布兹制度

另一场废除私人产权、创造“无私新人”的试验也值得略加考察。这就是以色列的基布兹制度(Kibbutz System)。从1909年开始,充满激情的社会主义者在需要开发的农村土地上建立了志愿者社团。全部土地和其他资源都掌握在集体手中。一般情况下,生产要靠命令来组织,并靠层级式的计划方式来指挥,但伴有劳动者的共同决策。消费也通过中央分配来组织,且常常由像食堂和俱乐部那样的公共机构来发放。只要基布兹的劳动者是理想主义的,生活方式的选择是有限的,而基布兹的规模不扩大,它就有充分的动力成为生产性系统。但是,志愿制度很快就不得不以道义上的劝说和强制手段作为补充。个人对公社制的消费不满意,希望追求多样化的个人目标。随着人们年龄的增长,有的成立了家庭,许多人选择了退出,作为替代,他们进入了自由市场系统。结果,基布兹试验对以色列经济的相对重要性下降了。

○ 关键概念

市民社会是由个人、个人组成的自由社团和组织,以及管理这些主体间互动关系的内部制度构成。它是社会中独立于政府政治权力的组成部分。极权主义政权都曾努力用外在制度和依靠政府的组织来取代这些多数人的网络。脱离社会主义的复原部分地表现为重新培育市民社会。

中央计划是中央编制个别产品和若干组产品的生产计划。它给选定的产品种类和生产单位规定强制性产出任务(定额)。它使不同的生产计划和资源运用相互兼容,也就是说,协调发生于生产期开始

之前。在苏联，中央计划是以四年或五年为周期制定的，并附有更具体的年度或季度计划。年度计划或季度计划还常常要按地区分解。主要的协调任务由中央计划局负责。

新经济政策(NEP)是苏联在消灭产权的最初试验导致经济崩溃之后于1921年采用的政策。新经济政策在一定程度上认可了私人首创性和市场，如允许农民把超出计划定额的产品拿到自由市场上销售，允许政府给外国人所有的私人工业企业发放执照。新经济政策使遭受战争和社会化破坏的经济得以恢复。但是，1927－1928年间，为了更全面地控制经济活动，新经济政策被取消了。

米塞斯－兰格论战是一次关于制度系统的重大经典论战。路德维格·冯·米塞斯在1920年代就已指出了什么是社会主义核算所必须面对的巨大难题。通过分析，他的结论是，对广泛的、全面的生产、消费和资本积累制定中央计划是人力所不及的，更不要说制定创新计划了。冯·米塞斯和哈耶克维护分散化市场系统和私人持有生产手段产权所具有的优越性，并在这么做的过程中，获得了对复杂系统中协调活动的新的深刻理解，因而推动了奥地利经济学的进步。

奥斯卡·兰格在1930年代力图说明，如何才能将符合“完全竞争”模型的市场价格机制所具有的优点导入生产手段集体所有制系统之中(所谓**市场社会主义**)。正如冯·米塞斯和哈耶克所预料的那样，当兰格模式鼓动起共产主义经济的改革时，根本无法在当时的生产中确保令人满意的后果，也无法为资本积累和创新提供激励。政府企业的经营者们经常机会主义地行事，因为他们面对着软弱的预算约束，也就是说，他们入不敷出时可以从政府那里获得的资源。在长期配置资源上，即在当前支出和储蓄间的资源配置上，也一无所获。这种做法注定失败，因为它没有办法来处理经济决策间普遍的

相互依赖性。

第三条道路是某些观察家（如民主社会主义者）所倡导的。它肯定许多生产手段的私人所有，但同时也主张为了实现集体决定的目标而对这些产权的运用实施全面控制。第十章中关于保护性政府与广泛的产权再分配不相容的论述也适用于第三条道路的思想。●

13.3 转型中的社会主义经济

苏联式社会主义的崩溃

在亚洲（除了北朝鲜），中央计划社会主义的事实转换遵循了一条实用主义路线，但前苏联集团的社会主义体系却因其失败重负的不断累积而于1989年解体了。这是像冯·米塞斯和哈耶克那样的经济分析家们早就预言了的①。1950和1960年代里，曾出现过大规模的起义，反对强加的集权化秩序。以苏联红军为最终屏障的武力介入使社会主义制度免遭抛弃。到1970年代以后，经济增长逐步放慢，像死亡率一类的社会指标甚至显示了生活水平的绝对下降。在约瑟夫·斯大林时代，即1924－1953年期间的苏联专制时代，强加的秩序得到了更加严厉——常常是野蛮——的执行，但在斯大林死后，这种强制执行还是逐渐地松懈下来。结果，经济状况恶化了。尽管严格控制国际旅行和信息传播，共产主义国家的居民还是日益了解了资

---

① 从米塞斯和哈耶克的分析来看，苏联式社会主义在其形成阶段就已显露出了其最终崩溃的全部特征。对苏联社会主义形成阶段的全面评价，请见贝特克（Boettke，1990）。

本主义市场经济中的人们正享受着的富裕生活和自由。

1980年代，几个社会主义国家的领导层进行了经济体制改革的尝试。其主要目的不是要解放“大众”，而是要克服列宁体制越来越明显的失败。这些改革一直未能实现全面的经济增长和技术创新，而资本主义西方和新兴工业国家则靠大量的创新而走到了前面。最终，社会主义发生了内部裂变。它遗留下了一个缺乏竞争性的生产结构，过时的、维护很差的存量资本、破旧的住宅和医疗设施、被严重败坏的环境，最后但不是最不重要的，留下了贫乏的技能和无足够动力自负其责的人民。社会主义中央计划的失败变得一目了然，甚至令最尖锐的西方批评家也为之愕然。

到1989年，在不断解体的苏联帝国中，很多人都已经清楚地知道，必须放弃中央计划和政治强权制度。但是，多数人还不太清楚需要什么样的新制度，应如何启动必要的制度变革。许多知识分子和居民想要保留广泛的公共福利供给（受补贴的公有住房、幼儿园、医疗保健服务等等），并且希望通过严格的管制来控制私人产权。人们普遍对资本主义制度存有相当的戒心。这使许多人主张走“第三条道路”，一种个人政治自由与经济统制的混合物。其基础是理想社会的一种乌托邦版本和妄称知道应如何设计和指挥这样一个社会。在他们看来，政府将由非强权的好心领袖来领导。他们虽然不熟悉资本主义的商业原则，却对其加以否定，认为这些原则在道德上远不如提倡爱、团结和自愿共享的“部落品德”。许多这样的观察者将反对本书中有关动机（第2.3节）的论述和有关个人主义商业秩序的价值的论述（第3.3节和第6章）。

东欧的观察家极少有像捷克斯洛伐克当时的财政部长、后来的捷克总理，瓦茨拉夫·克劳斯那样清晰的认识。他用一句话表达了对这一思潮的蔑视。他说：“第三条道路是通向第三世界的最佳捷

径。"因为他认识到,这种界定不清的制度将无法激励人们忘却不自强的习惯,无法激励生产性努力,也无法更好地调动资源。

制度转型的本质要点

社会主义经济体制的转型是一项最复杂的任务。在这一过程中,有许多互动性变革必须以任何一个大脑都难以完全理解的方式发生。从制度经济学的立场来看,这种转型过程已至少有了一个已知的确切目标,即表13.1所概括的那些资本主义秩序的基础性条件:

(a)个人必须要求掌握其在民事、经济和政治上的自由权,这包括自由出售自己劳力和技能的权利、拥有财产的权利、结社的权利、寻找信息的权利、发表言论的权利和迁徙的权利。自由契约和财产所有权的恢复意味着也必须使对物质和精神福祉的责任私人化。

(b)生产组织,以前不得不服从中央计划官僚的指令,现在必须被转变为自主的和自负其责的。所有者和经营者都必须重新学会如何自负盈亏;换言之,他们必须学会在严格预算约束下进行决策。因此,企业必须转变成独立的法人,有缔约自由,包括对所签契约充分负责。这要求有公司法和商法的支持,也要有行政机构、司法机构和支持这些法律的诀窍的支持。必须培训法官和商业律师。

(c)必须从根本上反思政府的作用。政府存在的根据不是国家的宏伟或假想的"历史铁则",而是为委托人——公民——服务。在共产主义崩溃之后,需要在理论上承认受规则约束的、宪政的和有限的政府这样一项原则,并在实践中巩固它。需要有强有力的制度控制和可稽查性来抑制根深蒂固的代理人机会主义。法治必须适用于所有的政府主体。只要认为政府机构不必为自己的账单付款且应凌驾于

法治之上，这些本质要求就会遭到侵犯①。由于许多前中央集权的共产主义国家中存在着地区间和派系间的紧张关系，一个坚持职能下属化和竞争性联邦制的多层级政府将表现出独到的优势（第 12.4 节）。

制度转型要求坚持政府的保护性职能，绝不能低于对公民自由和市民社会制度保护很差的原社会主义体制。然而，可以认为，较老的公民们在其工作期间为集体的经济努力做出了贡献，现在他们在获得养老支持和其他基本服务上要依靠政府。必须承认，他们已经有权对社会化资本存量提出某些财产要求。可能还必须建立一个最低社会保障体系来确保起码的结果平等，这至少对老幼病残是必需的。这是一种对社会稳定的投资，即使它会与形式公正、自由和激励有冲突，也是能够被接受的（第 10.1 节）。

(d)在国际竞争和要素流动有强大影响的情况下，制度转型过程和实施严格预算约束要想获得强劲势头都需要有开放的推动。出国旅行的自由、了解异国他乡情况的自由、进行国际贸易的自由，都有助于向在不同制度下生活了一、两代的人民传递亟需的知识。同样，必须使国际投资和支付也自由化，以开辟发展更优国际劳动分工、转移生产和商务诀窍的机会，并发挥竞争的刺激作用。必需废除货币管制，从而使汇率能够反映世界市场的价格。那样，国内市场将能够受世界价格的引导。

在有些后共产主义国家里，这些本质性制度变革实行得比另一些国家更快，更联贯，但常常要面对大众的不满和不利的选举结果。而在另一些国家里，这些本质性变革实行得断断续续，也很不全面，

① 据报导，1997 年中期，俄罗斯应付未付的工资高达月国内生产总值的 26%，工业拖欠应收款高达月国内生产总值的 120%（*The Economist*, 12 July 1997, Survey of Russia, 第 5－11 页）。

因而它们的各项制度至少有一部分是矛盾的，决策者们仍在靠有助于模糊市场信号的制度来运转(软预算约束;Raiser,1997)。而且,各项改革有时循一条曲折的路径推进,它误导着私人的协调作用,打击着私人的创造性,有损于生活水平。

政府的新作用

无奈的是,没有集体行动,社会主义经济在制度转型上的这些最低目标就无法实现。政府的权力必须靠政府的权力来消除。表13.1中列出的制度安排也需要来自私人团体和商务组织的组织支持。政

表13.1 向市场经济体制转换的本质要点一览表

改革领域	制度目标	组织支持
普通居民	民事自由、经济自由和政治自由;树立个人责任感	民法和经济法;私人财产和私人自主权;民事法庭和服从法治的警察
企业	同上;决策自主权;缔约自由;责任	公司化;私有化;商业规范;法庭;会计准则;资本市场;劳力市场;金融司法和审慎的监督
政府	保护法治(受规则约束的、有限的宪政政府);抑制代理人机会主义;职能下属化	在宪法中界定政府的基本任务;缩小政府规模;逐步取消补贴;行政法规;预算改革并建立有效的税收体系;支持(软件性和硬件性)基础设施建设和私有化;以稳定货币为目标的独立中央银行;将任务转让给地方政府和地区政府;独立司法
	再分配	实现机会平等的措施;最低社会保障网;提供获得公共服务的机会,但不必定生产公共服务
国际经济关系	开放经济	迁徙自由;贸易自由化;货币可兑换;变动汇率(加入世界贸易组织、国际货币基金及其它制定开放性国际交往规则的机构)

府必须制定并执行民事和商业法律方面的规范，并可能要使这些法律扎根于一套新宪法中。法庭和警察必须学会施行新的法律，各种政府机构都必须受到监督并变得可加以稽查。就从极权主义警察国家起步的变革而言，这是一项主要的任务。原先由政府拥有的企业都必须公司化，即必须脱离合为一体的政府部门，变得能够按严格的预算约束追究责任。绝大部分商务活动都必须私有化：以前集体持有的所有权必须以某种方式分别划归个人所有者。实现这一重要制度变革的一个途径是给向所有公民发放凭证，使公民们能用这样的凭证在拍卖中收购自己选中的政府资产，这些资产包括从房产到大公司和拥有并经营基础设施的公用事业部门的股份。

前共产主义国家的政府领导人在想要实行私有化时会面临一个知识问题：没有人知道政府拥有什么以及这些东西有多少价值。启动私有化的一种方式是捷克共和国里所说的“摘草莓”。各类主体蜂拥而来挑选正被出售的有希望的国有项目。无人知道有多少这样的项目，因为越来越多的私有化项目在被选中和售出。也没有人知道拍卖时支付的价格多久才能得到补偿，毕竟，在商业成功上有如此多的变量仍是未知数。但是，人们（重新）学习市场的制度和财产所有制，政府机构则开发行政技能以保护形成中的秩序。所以，取得商业成功所需的条件在被逐渐地创造出来。政府还必须颁布一部商法和明晰的破产法，以便使缔约自由具有实质内容。此外，为了使私有制能以较低的交易成本运作并带有较少的欺诈风险，必须有一个严密的司法系统、各种公共登记（土地权，股权等等）和专家监督机构（银行监管和商业标准仲裁等）。尽管执行会计标准和经济核算惯例是私人事务，政府在协助降低信息成本和加速学习进程方面仍大有可为。

巩固要素市场和产品市场的制度不一定非要通过集体行动才能

建立。考虑到一般西方政府的实际轨迹，注意到西方支撑市场经济的各项制度大多是长期演化过程的结果，人们可能会对用集体行动建立资本主义提出怀疑(de Jasay, 1995)。怀疑的程度可能因历史经验、共同的价值观及规范和因国家而异(Voigt, 1993)。原则上，对于一个正处于新发展之中的市场经济来讲，一个保护性政府可以在培育和支持内在制度上做出巨大贡献。在限制转型过程中高得不成比例的信息成本和交易成本方面，政府能大有作为。目标清晰、连贯和有限的集体行动可以提供一些使新规则得以定型的固定基点。在全系统体制转换的极端情况下，创造我们于第一章里提到过的那张基本制度的“蛛网”上，政府很可能具有规模经济。这一点在信用和银行业，以及提供旨在避免银行崩溃和商业诈欺的遵循谨慎原则的监管方面似乎尤为紧迫。形成金融秩序方面的滞后代价极其高昂，因为货币和信用取决于可信赖的制度，且在运转良好的市场经济中起着核心作用。

向资本主义体制转换的首要任务大概是遣散社会主义体制下运用巨大权力的庞大官僚组织，就像战争结束后的军队复员一样。这不仅可以削减政府加给私有经济的成本，而且可以克服有组织官僚压力集团的抵抗，这样的压力集团的切身利益在于使无所不在的干预延续下去。削减公共支出的另一途径是尽快取消对生产者的所有补贴。看来还必须将与企业中所用准则相似的稽查准则导入政府。要做到这一点，恐怕不仅要导入收入—支出预算，还需要为审查公共资产和负债上的重大变化而导入政府的资产负债平衡表，它能反映出经过独立评估的资产、负债及未来的或有事项。这种信息有助于判断何种行为是有益的，何种行为造成了损失。得自私有化的收入绝不能被当做可用于资助新的日常开支的财政收入，因为私有化仅仅是对产权的重新安排。一个主要目标是要确定最小政府的各项任

务，以及如何实施这些任务，如何设计有效的、基础广泛的税种来为这些任务筹集资金。当税收远远少于支出时，就是一种典型的政府失灵。

尚有争论的是，如果新政府的能力极其有限，且缺乏经济核算和协调方面的经验，是否应由转换中的政府来提供全部基础设施硬件。既然目前还没有新型的电子计量技术可用，那么，私人生产者，即刚被私有化的公用事业的所有者或公域基础结构中的新投资者，就有理由在像电力供应、供水、道路、大型运输和通讯这类公域服务的供给上，直接进入由私人生产者提供竞争性供给的安排。

在创建新的后社会主义秩序上，一个核心性的集体任务是确保稳定的货币（Sachs，1995）。在制度转型过程中，不可避免有许许多多变量发生着变化。这时，必须将市场价格作为信号传送出去，以尽可能清晰地反映变化的稀缺性和各种机会。相对价格变化不应被难以解释的通货膨胀的干扰所掩盖。在制度转型过程中，个人和厂商所面临的信息问题都远远超出了人们通常所面对的问题。提供稳定货币的任务要求建立一种双层银行系统：第一层包括一个中央银行，它监督商业银行的信用标准，而其本身并不介入第二层的私人银行业务。因此，建立强大而独立的中央银行是一项必需的制度和组织改革。在任何情况下，公民都应有可能获得不同的外国货币（自由兑换）并应能以外币报价。如果政府的行政能力有限，当然可以明确地放弃中央银行的角色。实际上是可以允许外币流通的。这正是当前俄罗斯和越南的情形，虽有一些限制。在这两个国家里，糟糕的货币管理已造成了很高的通货膨胀率。另一种做法是，转换中的政府可以建立货币局体制，或允许几家受托国内商业银行在与外国货币的竞争中发行自己的银行纸币。

变化的认识和预期

这都是一些使人气馁的任务，它们对缺乏经验的议员、政治领袖和行政官员要求极高。它们的艰巨性决定了议会和政府必须专注于普适性基本规则和少数简单组织(如前面表13.1所概括的)。精简人们所必须从事的协调工作和信息收集活动是获得成功的基本前提。这意味着，政府要放弃具体的干预和再分配政策。只有那样，产权和有效市场才会出现，新秩序才会自发地被越来越多的人所认识。而这一切只有在市场信号和产权不受干预的条件下才会出现。

如我们所指出的，对外开放是将外国资本、知识和厂商引入转型经济的前提条件，也是克服国内经济中结构僵化的前提条件。在储蓄倾向低且资本市场不发达的通常情况下，开放是必不可少的。当人们面临竞争，失去特权时，开放还有助于克服抵制。当越来越多的劳动者从由外国人提供诀窍、资金和出口市场渠道的公司中取得收入时，开放还成为防止排外情绪的宝贵解药。面对复杂的制度转型任务的政府还需要进入国际组织的机会，如世界贸易组织（WTO)、国际货币基金(IMF)、经济合作与开发组织(OECD)。它们培育非歧视性行为规则，并有助于传递集体管理的知识。

制度转型难免在预期上造成一种巨大的中断。它使过去熟悉的调节手段失效。旧的制度——尽管与市场体制相比是无效的——被扫除了，但新的制度系统不能一蹴而就。可以在旧体制下存活的是有适应能力和自组织能力的影子经济。黑市交易和非正式（如果不是非法的）交易构成了所有社会主义体制的重要组成部分。不幸的是，影子经济还展现出某些另人厌恶有时甚至是罪恶的特征。只要内在制度软弱无力，法治又无政府的有效支持，影子经济就会存在。

从积极的角度看，影子经济可以为“自下而上的制度转型”提供手段(Naishul, 1993)。“自发的私有化”(抢劫政府资产)可能有助于加速制度转型进程，却有悖于公正和平等的原则，并且会强化老的权势精英。但是，既然规则发生了改变且具有不确定性，黑市就很可能变得更具竞争性，并逐渐地变成“白市”。“白市”是企业家和产权运用的训练基地 (Shleiffer, 1995; Jefferson and Rawski, 1995)。非法经营者也有可能发现“休战”的好处，不再运用暴力和欺诈，开始在交易中执行适当的制度。

一旦中央计划体制病人膏肓并被中止后，产出和就业方面的暂时损失看来是不可避免的。自发协调的新体制站稳脚跟并产生更卓越结果的速度取决于制度变革的明确性、联贯性和速度。很重要的一点是，制度转型到底应以“大爆炸”的方式还是以渐进的方式来进行。既有经济系统的演化经验在这一问题上提供不了指导。渐进论认为，学习大都是渐进的，如果变革是演化性的，就更易于被建设性地吸收。但是，一旦旧体制完全失去信任，则迅速地转向新的规则并使所有方面同时发生变化就会很有利。缓慢的改革只能让新旧寻租联盟有时间给进一步的变革制造障碍。缓慢的改革还使相对价格扭曲，因为有的部门放开了，而其他部门仍落在后面。子秩序的互不兼容永远是不稳定和协调中效率损失的根源。

因此，即使在短期内会使预期不稳定，即使存在着政治抵制，迅速、联贯、全面地转向新规则(大爆炸)仍具有相当大的战略优势。可以证明，与犹犹豫豫的渐进论相比，在对联贯而预先主动的配套改革作出反应时，旧利益集团的声音会较少听到。如果新制度是简单的，普适性的，且基本上是禁令性的，就较易于被学会和采用。进行这样一场干净彻底的转换需要有一个愿意且有能力如此做的政府。而这又进一步要求有一套新的政治系统，它足够团结并受到广泛的支

持。如我们下面将看到的,在相当多的前社会主义国家里,这一条件并未得到满足。在那种情况下,要想驾驭一个联贯的制度转型过程变得完全不可能。制度转型的代价将相应上升,持续时间也相应更长。

过渡期必然要付出实际代价。因为一旦消费者偏好发挥作用,世界市场价格得到采用,以前在中央计划下形成的许多技能和存量资本的价值会被证明一钱不值。实际上,在按世界市场价格来计算投入和产出后会发现,生产者以前被迫从事的是价值破坏而不是价值增殖。例如,波兰的兰花生产者曾发现,一旦他们必须为能源、劳力和使用暖房支付市场价格时,他们正在投入的能源和其他资源代价比他们的兰花在国际市场上所能赚到钱要高得多。在一个世界性竞争经济中,分销和贸易结构必须重建,在很大程度上自给自足的社会主义工厂将不得不甩掉边缘的辅助性业务,而最有效地利用核心资产。在制度转型过程中,发现可赢利的生产项目成为一个重要的知识问题。实际上,整个转型问题从根本上来讲,都可以被视为一个重大的知识问题。从这个角度来看,它遵循着这样一条原则:在过渡期内,不应该做任何妨碍发现过程和学习活动的事情。

在共产主义解体后的第一个五年内,前社会主义计划经济的经济秩序都朝着表13.1所指出的方向推进,但通常是以各种杂乱的方式展开,屡有反复,并常常伴有前政权下拥有权势的有组织集团的大规模寻租活动。

政治问题

从本质上来讲,制度转型中的各种问题与混合经济和成熟民主国家在制度改革上所面临的问题(这些问题留待下章讨论)并无差

异。但是，当整个规则系统都面临转换时，对变革的抵制可能会大得不成比例。这种改革必须清除的是更加根深蒂固、更加大量的特权，这些特权掌握在诸如诺曼克拉妥拉(nomenklatura)、军工联合体的经理、享有特权的工人群体以及一般官僚那样的组织良好的集团手中。要给个人自由和自我负责创造空间就必须废除这些特权。由国家提供社会保障的制度也需要重塑、精简和更好定位。在新的、不稳固的民主环境中，这对于政治改革家而言并非易事。

对特权的废除和对公共社会保障的削减会立刻被感觉到，但要感受到它们的好处则要假以时日。这类好处都分布得既广且散。因此，人们不可能将获益简单地与各项具体改革措施联系起来。人们不易理解承担风险和自负其责不过是自由的另一个方面，而在那些方面的有形保障是与自由相冲突的(第4章)。

制度转型难免陷入迷惘。在这种情境中，人们容易忽略这样一个事实：已知安全感的代价是奴役、恐惧、无消费选择的低生活水平以及不断恶化的自然环境。而整个社会往往很难从社会主义的崩溃中得出这个系统终究不可能保障物质安全的结论。大众的误解、系统崩溃的冲击和难免的政策变化使民粹主义利益集团容易汇聚抵制改革的支持，也易于向集体主义倒退。这为选举中的反复和改革战略中的时间不联贯铺平了道路。当制度无助于人们的感知时，当企业家难以看到通向繁荣的道路时，这种状况又会增加人们的认知负担。

改革进程中的任何反复都会使人们更加难以认清形成中的秩序。它会因方向不明和经济负担而产生大量的成本。因此，所有转型经济都出现了生活水平下降的记录。政府领导人和议员们没能为市场制度提供起码的制度支持。实际上，他们常常是增加了混乱，如听任通货膨胀失控等。由于价格放开了，个人和潜在的生产者常常弄

不清，眼前的价格上涨到底是预示着稀缺性和一次生产机会，还是难以预测的全面通货膨胀的一部分。因此，在过渡期的混乱中，许多选民渴望恢复熟悉的旧秩序是可以理解的。

第6.2节中在商业型道德特征集和维护型道德特征集的题目下所论述的基本态度也会对制度转型产生影响。马克思主义是部落品格在大社会中的扩展。它具有直接的大众号召力。忠诚、服从、共享和权威是以层级组织为架构的社会主义社会所推崇的原则。相反，商业世界的品格——不是共享，而是积累、竞争、质疑权威等等——只有经过长期而有规律的实践才能生根。它们包含着难以被清晰表达出来的、要靠实践才能获得的诀窍。因此，毫不奇怪，自由、开放社会的内在制度并不会自然而然地形成，许多人会哀叹集体设计的社会凝聚力一去不返。需要时间和不断的实践，才能形成确保个人主义经济系统有效运行的内在制度和商业伦理。这种内在制度和商业伦理将使民粹主义的政治企业家无法靠鼓吹向已失败了的旧制度倒退或走“第三条道路”而得到政治支持。

○ **关键概念**

私有化是把以前的集体产权分配给具体的私人所有者。这可以通过若干不同的机制来实现：

- 把产权归还给以前的私人所有者。有时，为证明以前的合法权利，要经过复杂而漫长的程序；如果发现某一项归还的交易成本过高，以前的所有者可以得到货币补偿，他们可用这笔钱来购买新的财产权。
- 直接出售给国内外购买者，买主可以是新的个人所有者，也可以是新组成的股份所有者集团。

- 用事先分配给公民的凭证交换具体的财产权(凭证私有化)。
- 将集体财产赠送给现任经营者或其他阶层，如将公寓和住房的财产权分给正好住在里面的住户。
- 由有影响力、有权力侵吞集体财产的人盗窃集体资产（“自发的私有化”），可能是逐步地盗用，因为经营者或其他人开始在行为中把这些财产当作就像是自己的东西，久而久之便取得了这些财产的合法权利。

双层银行系统由供应货币的中央银行和受中央银行或专门机构监管（会计准则、谨慎和诚信准则）的商业银行组成。这样的双层系统不同于社会主义的金融系统。在社会主义金融系统中，银行只是政府的现金收付机构和控制中央计划执行活动的工具，没有做生意的自主权。

制度转型上的“**大爆炸**”**理论**鼓吹在制度上快速、配套地转向资本主义的基本要素。其根据是，**渐进的制度转型**会导致不兼容，并可能招致对制度转型的有组织抵制。●

一些国家特有的经验

当我们考察若干国家的特有经验时，上述命题会变得更加清楚。在体制变革的速度、联贯性和内容上存在着相当大的差异。指示制度转型的一个很好指标大概是新的私人企业的创建速度(表13.2)。

在独立自主的转型国家中，其状态一开始就最接近于表13.1所定最低条件的大概是捷克共和国，而波兰则远远落在后面。在捷克共和国，通过凭证式私有化和专注于基础条件，使得人民在“温和革命”（Velvet Revolution）后相对短的时间内认识新秩序的概貌：如前

表13.2 每千名居民平均的新创建企业数,1989~1995年

捷克共和国	68.4
匈牙利	50.7
斯洛文尼亚	36.3
斯洛伐克	35.0
保加利亚	34.3
波兰	27.6
爱沙尼亚	19.7
罗马尼亚	16.0
立陶宛	15.4
阿尔巴尼亚	12.1
拉脱维亚	9.9

来源:Eurostat,引自 The Economist, 1996年11月9日,第144页。

总理瓦茨拉夫·克劳斯所说的,这是一种"没有形容词的市场经济"。这种新秩序所以能较在其他转型国家中更快地得到理解,是因为它较为简单和联贯。通过着重于实质,并将再分配瞄准像年金领取者那样的群体,政府机构能较好地管理其领导人承诺要提供的东西。相反,其他国家的政府领导人们往往作出雄心勃勃的不现实承诺,于是人民变得失望,政府发现自己陷入了矛盾之中。甚至在捷克共和国也已证明,建立物价水平的稳定并管理许多产品市场和资本市场中的积极竞争是不可能的。开放受到限制,如在信贷和金融市场中。几年之后,发生了一次选举倒退,这可能是因为人们广泛地感受到了制度转型的成本,而转型获益还仅在逐渐地、局部地显现之中。在体制转型的最初冲击之后,绝大多数前社会主义国家中对"社会公正"的追求都重新盛行起来。这是为渐进式制度转型过程制造障碍的因素。

已经证明,发展资本主义经济和市场所依赖的制度十分困难。例如,在捷克共和国,许多新成立的私人银行和金融中介机构是以一

种机会主义的方式运营的，它们钻信用管理准则上的漏洞和金融市场中缺乏国际竞争的空子。有若干银行陷于破产，储户们丧失了存款。尽管可以将这些解释为学习过程的一部分，但仍可以证明，外在制度及其严格执行本来应能够使无经验的储户免于付出这笔交易成本。无论如何，这导致了 1997 年捷克货币的明显贬值，导致了较明确管制和强制性信用准则的滞后。在这方面，国际反馈也是有助于制度发育的重要传递机制。

制度转型过程中的另一个先导国家是波兰。在 1980 年代里，波兰是废除某些社会主义制度的先锋，并保留有大量的私人农业。但在柏林墙倒塌之后，波兰并未像其南方邻国那样快速地向前推进。经理们继续在软预算约束下经营。但是，波兰政府逐步地对控管劳工、金融、资本及产品市场的各项制度实施了系统的变革，并辅之以贸易和货币的自由化。一步一步，政府拥有的产业被私有化，通货膨胀逐步回落，预算赤字和公共债务被削减。外资受到吸引，当然，这也部分是由于较低的工资水平。结果，在 1990 年代，波兰从新打开了与经合组织国家的外贸，经济也恢复了强劲的增长（1994－1997 年间，年均实际增长 6%）。

其他制度转型社会所遵循的是一条较不确定的“转型旅程”。其中，存在着更多的过程干预、方针转变和不联贯性，并因而较少有序性。议会往往成为怀旧意识形态争论和大规模寻租活动的战场。产权和自由市场制度总得不到立法和司法的支持，内在制度遭到犯罪集团的全面破坏，这些犯罪集团占有大量财富，运用暴力却得不到有效制裁。然而，在 1990 年代里，多数转型经济中都出现了一种新秩序的外形，而且衰退正在让位于新的经济增长。可以理解，在法律和秩序遭到最野蛮破坏和最得不到保护的地方，经济萎缩也最为严重，如在前南斯拉夫和前苏联的部分地区。俄罗斯的大部分地区都缺乏法

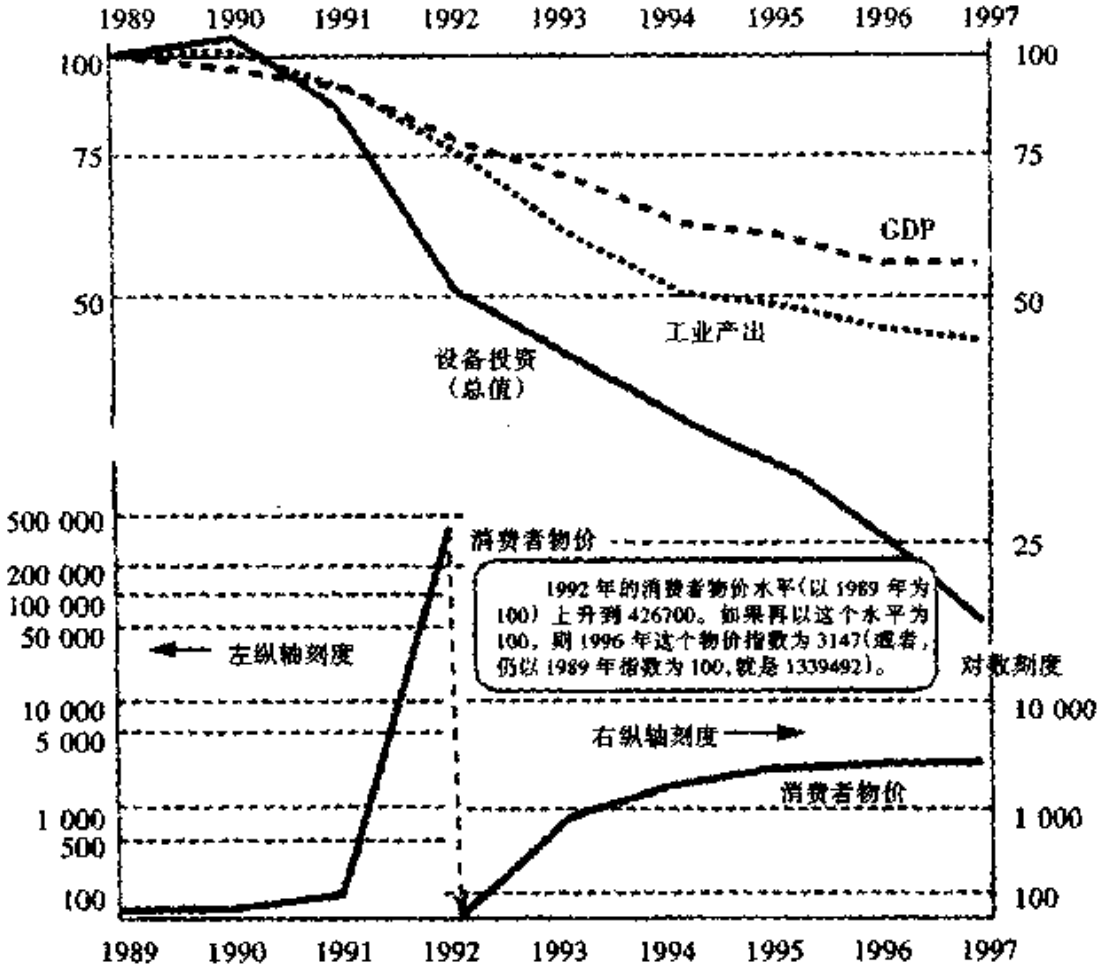
治传统——与捷克共和国或匈牙利正相反——从而制度建设的任务也困难得多。结果,在中央计划结束之后,由于只有一些极初步的协调系统存留下来,在劳动分工和知识上的损失无以复加(见参考资料)。

◇ **苏联体制消亡的一些经济后果**

从有效协调上的损失——从而产出和投资上的损失——这一角度来看,一个已知制度系统退位的代价所能提供的反面教训就是俄罗斯在共产主义、中央计划和强权崩溃之后的苦涩经验。这个制度系统虽然失败了,但在它终结的同时,并没有在共同的、可预见的有序化方法方面出现明显的萌芽,这导致了俄国人生活水平的下降,其程度超过了1930年代西方的大萧条。

1990年代初,俄罗斯出现了一些残缺的、不成体系的制度:据称,为各联邦国家和地区拟定的多数宪法都突破了1992年《联邦条约》(the Federation Treaty)的条款。总统办公室不断地颁布各种作用叵测、期限不定的敕令。1990年代初,通货膨胀达到了年均2500%的顶峰,但随后开始下降。协定的支付得不到履行,无法强制欠款者按期支付。各种市场都不存在。所以,半数食品在家庭的小块土地中生产出来,40%的工业产品要靠易货方式交易。在谋财害命和无法无天的氛围中,内在制度软弱无力,毫不可靠。经营者们既不对所有者负责,也不纳税。其不纳税的部分原因是税法繁杂而不确定。大公司、银行和争权夺利的宗派可以获得屏蔽竞争的政治特惠。几乎没有任何外国投资和大众资本的流动(flight),而俄国人持有的外国资产超过了墨西哥持有的外汇资产(*The Economist*, 17 July 1997, Survey of Russia)。

从图13.2可以看出,共产主义崩溃后的头六年间,俄罗斯国内



来源：Goskomst at Rossii（Russian Statistics Bureau）

图 13.2 苏联秩序崩溃的经济后果

生产总值缩减了 40%，工业产量缩减了 50%，总投资的下降不小于 70%。对货币制度的破坏极大地加重了有效协调方面的损失。这一过程在苏联弥留之际国家银行强行没收旧银行纸币时就已经开始。而增印纸币所造成的政府财政赤字又更进一步推进了这一过程。1992 年，通货膨胀达到顶峰，1989—1995 年间的总通货膨胀率达到 1 000 000%（年通货膨胀率约为 360%）。

在 1997 年，约 20% 的人口生活在生存水平以下。但是，这个比例在缓慢下降。在有些地方，制度正在变得清晰起来。因为，资本所有者坚持对公司施加影响，缔约伙伴们发现了信用和可靠性的好处，

而选民们则坚持选举新的官员。通货膨胀下降了，实际国内生产总值的大幅度萎缩似乎也已停止（同上）。在俄罗斯，确定的普适制度的演化将假以时日，而这样的经验则有望成为制度经济学的一份反面教材。◆

在东德，依靠大规模组织努力的支持，直接套用了西德的联邦宪法和民法、刑法、商法，从而使经受了时间考验的外在制度“从天而降”。这极大地促进了制度转型。1990—1994 年底，一个专门组建的临时政府机构使 38 000 家企业和房地产的所有权被私有化。在这一过程中，人们发现，市场对许多项目的估价远低于政治家及其官僚型专家顾问最初所设想的价格。在这些财产中，西德购买了 85%，但却发现其中很多工厂和农场是生存不下去的。东德经济的私有化，加上维持就业的计划，耗资约 3 430 亿德国马克，但从市场上仅收回了 680 亿德国马克。大量靠税收支持的补贴缓解了体制变革所造成的协调损失。在 1991—1995 年间，估计有 4 400 亿美元从西德转向了东德，即每个东德居民约 26 000 美元。1995 年里，制度转型成本约占西德国内生产总值的 5%①。除此之外，欧共体也向东德转移了大量资金。在这个过程中，德国政府的再分配职能大大增加。到 1995 年，统一后德国的国内生产总值中，政府份额上升到了近 58%。

东德人不得不忘却旧制度，学习新制度，包括学习那些支撑自立性、个人性资本主义秩序的价值观念。这需要时间和实践。对多数人来讲，体制变革，虽然受到了欢迎，但它带来的却是一次冲击。预期不再具有稳定性。这开辟了一条道路，能使多数人逐渐认识到，可以从于己有利的角度来解读和运用新的制度现实。但是，大量政府补

---

① 来源：*Annual Report of the German Council of Economic Advisers* (Sachverständigenrat), 1995 – 1996, Stutgart: Kohlhammer, 第 151 页。

贴的存在和对福利性再分配的依赖可能会使这一必要的学习过程变得棘手和迟缓。德国劳力市场中的法团主义构造也无助于按世界市场的条件调整既有的资产和技能。西德工会迅速地在东德确立起自己的地盘。西德产品市场中的限制性管制措施和共同货币的迅速导入进一步削弱了东德的调适能力。这些问题助长了工资水平的迅速上升，而劳动生产率却因社会性协调不良和投资不足的成本而难以提高。统一之后，东德多数工业部门的单位劳力成本可能比西德高出50%。到1993年，东德劳力成本的劣势缩减了1/3，并已稳定了下来。应当指出的是，东德的劳力成本远远高于其他相邻的转型经济。1994年，东德的工资和间接成本大约是匈牙利、波兰和捷克共和国平均劳力成本的七倍。由于东德较好的外在制度和基础设施所具有的竞争优势不能弥补这些严重的不利条件，东德丧失了大量的既有存量资本和就业机会。

总的来看，大好时机被错过了。这些机会本来可以在东德证明，一个被解除了管制的市场系统可以多么有效地创造就业，以及在能源、运输、医疗保健、电讯及其他基础设施的服务方面，竞争性的私人供给能具有多么大的优越性。德国在政治上不愿意追求一种真正的竞争战略，其原因完全在于，西德的既得利益集团不愿意看见在德国市场上出现新的低成本竞争对手，而东德的既得利益集团则只想迅速地提高收入并大大高估其技能和资产的世界市场价值。人们把“社会公正战略”当做德国统一的基础。这种战略的效果是摧毁既有的资本和就业机会，迟滞东德的结构重组和现代化。

打破原有劳动分工所造成的损失也在国际贸易的大量下降中清楚地显露了出来。苏联集团国家曾经在消失于总崩溃之中的经互会组织内有计划地进行贸易。那时的进口商们知道，他们往往可以从世界市场上得到更好的产品，可他们根本没有资金采购进口产品。

经互会内有些商品——石油、天然气及其他原材料等——的出口商则知道，如果他们在开放的世界市场上出售，能获得更高的价格。结果，前经互会内的贸易中，有很一大部分消失了。当苏联解体，而其疆域内的新独立国家都努力用其地方产品替代进口时，连续性和业已形成的专业化分工也遭到了类似的损失。新的贸易纽带，支撑这种纽带的公认制度和组织都需要经过一定时间才能演化生成。尤其是，由于制度转型期都会伴有无法控制的通货膨胀和政治上、司法上的严重不确定性，更使这种演化变得耗费时日。

尽管起步时的机会要比多数前命令经济国家好得多，尽管实现了基本制度的迅速转换并获得了大量的物质援助，东德的生活水平仍远远落后于西德。在 1996 年，东德的人均生活水平只勉强达到西德的一半，而且在 1990 年代中期，这一差距缩小的速度曾急剧下降。

如果说迄今为止的制度转型经验教会了我们什么，那就是简单而具有普适性的制度、秩序和协调所具有的极端重要性。有些国家以民族主义经济统制的、无所不在的指令性干预和专断的人治代替极权社会主义的、无所不在的指令性干预，但它们或者未能扭转经济和社会的衰败，或者在经济条件的改善上一无所获。而另一些国家则专注于若干一般规则，努力为个人在一个简单、确定的制度框架内发挥主动性创造条件，并依赖受规则约束的行为，这些国家看上去都度过了转型难关。在中央计划和社会主义结束后约 6－8 年后，它们走上了经济持续增长的道路。制度转型的经验再次告诉我们，高生活水平，实际上是人民的生存，完全取决于劳动分工和知识利用，而这又取决于恰当的制度。

复 习 题

- 读者应查阅近期的百科全书、年鉴或历史著作，核实东欧和苏

联政体崩溃的历史背景。

• 假设在你生活于其中的经济里，你所熟悉的多数规则都发生了变化或不存在了。在这种情况下，为了建立一个小企业，你需要什么条件？你如何雇用员工？你从哪里获得资本？如何让别人相信你的偿付承诺？你如何进行经济核算以评估未来的损益？谁帮你核算？谁告诉你税负多少？你如何为自己的产品找到市场？谁能帮你推测市场售价？

• 在你的国家里，制度及其组织后盾在多大程度上偏离了表13.1所做的概括？

• 假设有人想在你的国家里废除资本主义的协调制度（私人财产、自由市场和货币等）。必须有什么东西存在才能保证劳动分工不致完全崩溃？

• 如果你觉得我们对（奥斯卡·兰格所提出的那种）"市场社会主义"的简略速写过于晦涩，请读一下有关苏联体制的著作（如格雷戈尔[Gregory]和斯图尔特[Stuart]，1981年）。然后，请探讨一下如何使市场促进工作业绩的激励对工厂的经营者和工人发生作用。如果不允许经营者和工人获得资本，他们会用自己所得的奖金干什么？这样的限制是否会侵蚀他们努力工作的积极性？如果会，为什么？为什么中央计划官僚制定的价格永远不可能与相对稀缺性和生产上的技术机会相吻合？

• 有计划的集体化农业中的公社制度是怎样在中国消失的？当再一次允许农民种植自己选择的作物并允许他们按自己的考虑出售产品时，农民们都干了些什么？这又是如何影响城镇居民的生活水平的？

• 关于取消社会主义秩序的后果，图13.1使你懂得了什么？你能解释为什么匈牙利、波兰和捷克共和国的人均收入下降会少于苏联

的各后继国家？

• 当社会主义中央计划体制被终止时，政府应坚持履行的起码职能是什么？如果政府做不到这一点，会发生什么事情？

• 当改革进程发生逆转时，会对社会交往和内在制度的形成产生什么影响？

• 在学习本章时，请用新闻报导和其他资料更新你对制度转型过程的认识。是否出现了不符合本章所述观点的事件？

第 14 章　改革混合经济

这最后一章旨在探讨为了实现更大的自由和繁荣，应如何改革混合经济的制度。在 20 世纪的多数时间里，大部分富裕经济的制度系统都逐渐地从市场导向趋向另一种体制。在这种体制下，私人产权遭到严重干预，市场被全面管制，而市场后果则不断受到“矫正”。起初，经济法规是为基于私人自主的、鼓励信任的秩序提供保障的，但在此过程中，它已被改变为一种缺乏可预见性、适应性和创新能力的体制。结果，社会冲突和政治冲突增加了，公民们变得对政府玩世不恭。经济和就业的增长也已萎靡不振。

为了扭转这样的趋势，并应付来自较少管制、更具活力的新兴工业国家的、日益强劲的竞争，许多混合经济自 1970 年代起作出了广泛的努力以改革其经济制度：重塑政府角色，对政府拥有的生产性资产实行了私有化，实现了产品市场、劳力市场和资本市场的自由化，改造了公共福利的供给。

在培育经济法规以及与之互补的政治法规上，类似的基本观点也正在发展中国家和新兴工业国家里兴起。对于经济发展来讲，干预性的进口替代政策、政府直接卷入投资和工业、对经济自由的束缚已被证明是不利于经济发展的。我们将讨论，发展中国家要想构建他们的制度，从而使扩展性市场秩序得到培育，使特权和腐败难以滋生，使享有物质进步的机会平等变得可能，必须做哪些事情。

视现存的政府为所有经济活动的全知全能的保护者是错误的。但是,认为被利益集团收买的现政府已不可救药,从而对解决建立恰当政治-经济秩序的问题丧失信心,也是不正确的。政治秩序与经济秩序的相互依赖性迫使我们要同时解决它们。它们都是同一整体秩序的组成部分。没有竞争秩序,就不会有能起作用的政府;而没有这样一个政府,也不会有竞争秩序。

(沃尔特·奥肯:《经济政策原理》,1952年,作者英译)

麦克里法则:一旦明白我们正在做蠢事,就立即停止。

(诺曼·麦克里,《经济学家》前副编辑)

今天,我们越来越多地求助于行政控制,越来越少地接受交易。这种不幸的状态意味着,任何一个懂得政府行动越少、成就将越多的政党,都将在政治上获得巨大而可喜的发展机会。

(理查德·爱泼斯坦:《用于复杂世界的简单规则》,1995年)

在改革政治学里,你必须追求最优。你只有一次改革机会,所以你必须使改革简单明了。改革没有第二次机会。次优的改革……只能产生第四或第五位的成果。当零敲碎打的折衷办法不起作用时,你会成为双重损失者:(a)因为你自己拒绝争取改革的全部成果;(b)因为你将遭受信誉上的长期损失。改革会名声扫地。

(露丝·理查德森,一位改革者,新西兰财政部长,1996年)

14.1 经济自由权和繁荣

追求经济自由

自 1970 年代后期以来，无论是在富裕国家还是贫困国家里，人们的注意力都又重新集中于民事、政治和经济上的各种自由权和制度。许多观察家和政策制定者已经得出结论，专断的政治行动已经在经济中发挥了过多的作用。在原则上，私人财产在多数国家中都是受保护的。但实际上，产权却常常因各种各样的集体行动而被削弱。中央计划经济和极权式社会主义的崩溃使人们的兴趣又重新集中于资本主义的制度基础和对经济生活的自发协调。结果，中央指令范围和自发协调范围间的分界线又一次受到批判性的重新评价。许多已经着手改革游戏规则的国家都赞同更多的自发协调。开放国民经济、解除市场管制、对过去由集体所有和集体经营的资产实行私有化，已成为这些改革的焦点。

混合经济中的制度改革在某些方面与前社会主义经济的制度转型有共同之处，但在许多其他方面，它们是不同的。经济改革意味着一种边缘上的转变，所以改革后的制度可以借助于人们较为熟悉的行为模式。自愿协调和服从规则的行为在富国和穷国的混合经济中都比在强制和计划曾长期充当主要经济协调手段的社会中更能得到较好的理解。

在许多方面，1980 年代和 1990 年代的改革都使人联想起拿破仑战争后英国所实施的广泛改革。那些改革激发了维多利亚时代史无前例的创新和不断扩散的繁荣(见参考资料)。

◇ **英国:制度改革上的一个历史先例**

在19世纪初期，英国的立法者和政治领导人对自由主义哲学家-经济学家们的真知灼见和始于一代人以前的工业革命中的不朽变革作出了响应。他们为由亚当·斯密那样的思想家所提出的自由主义哲学提供了制度性内容,并在精简法律规章、削减税赋和改革外贸上进行了一次重大努力。许多商人和工业家从重商主义向自由主义的转变极大地促进了经济生活的彻底非政治化。他们通过大量的请愿为更简单的制度和对经济自由的更大保障而积极游说。

罗伯特·皮尔爵士(1788-1850年)担任内务大臣后,努力实施了存在于法律全书之中却在以前未被连贯执行过的法律。例如，关于工厂劳动的法律。他促使限制童工的法律得以通过(1819年),他创建了伦敦市警察局(1829年):

> 他认为，既有的法律和法定罪行过多……他受命削减法定……罪行的数目……他将法官……从改革的潜在敌人转变为积极的盟友……在1825年3月，他的“陪审团章程法案”(Juries Regulation Bill)归并了85项法规(随后又有一次法律精简)……最后,在1830年,他将120项有关伪造的法规合并为一项。这项计划将398项刑事法规减为9项，并在提交法庭的90%以上的诉讼中进行了改革。
>
> (Johnson, 1991,第864-867页)

由于税收在1820年代的繁荣中有了增长,英国政府全面削减了税种和进口关税,废除了小额税种(如,对窗户、车辆、马匹、仆人、进口木材、煤炭交易征税的税种)。由于国内税(internal duties)、配额、补贴被撤销，英国的国内市场变成了一个全国范围的自由贸易区。

主持那次税费精简的财政大臣，弗雷德·鲁宾逊（歌德理奇子爵），为自己赢得了“繁荣鲁宾逊”的著名外号（见上书，第 878－879 页）——这个外号至少流传至 1825－1826 年间投机崩溃之时。

后来，在成为英国首相时，皮尔将自由贸易的理念付诸实施，首先是削减保护性的谷物关税（1842 年），在 1846 年又废除了《谷物法》。一个倾向于反对人民党煽动的保守党人，反对在议会中持续阻止畅言农业利益的必要，坚持认为，他“有勇气做我们凭良心认为是公正和正确的事，而不顾所有会与这些需要相伴随的喧嚣”（引自上书，第 903 页）。自由贸易使工人们的食品和其他消费品更便宜。这标志着自由贸易在总体上取得了决定性的胜利。皮尔还将援助不良产业的政府补贴和其他直接的政府干预斥为“庸医骗术”（见上书，第 902 页）。然而，皮尔的自由贸易政策最终使他付出了失去首相职位的代价。

维多利亚时代的制度改革同时伴有法律的精简、简化和自由化，并使规则具有了更有效的强制执行机制。这些制度改革为工业创造性和繁荣的一次空前勃发铺平了道路。它使英国成为第一个工业化国家并开始了持续的长期经济增长过程①。曾是富人奢侈品的东西变成了中产阶级的普通消遣享受对象，并很快普及到工人阶层。赤贫和饥饿在英国消失，仅仅着眼于生存的奋斗让位于对更高生活水平的普遍追求。◆

面对 20 世纪的尾声，对经济制度改革的兴趣重新高涨，这与国际比较有很大关系。允许更多的自由并强调普适性产权规则的制度系统迅速地提高了生活水平。它们最有效地保障了国际竞争力和吸

① 但是，皮尔时代也标志着，授予工会特权的立法由此滥觞。这项发展在后来削弱了英国的竞争秩序和法治（如我们在第 8.1 节所看到的那样）。

引力。人们还发现，追随 1950 和 1960 年代干预主义经济政策潮流的国家都境况可悲；依靠能动主义、结果导向和自行选择的公共政策进行层级式指挥常常迷失方向。以有选择的方式统制市场和持续地干预经济过程这类做法，在保护国内产业、发展进口替代、将政府机构转变为发展领导者或筛选“产业赢家”上都遭到了失败。强制储蓄和公共借款常常不能成为增加资本储备的手段。相反，在那些鼓励向国际竞争开放、为私人控制储蓄和投资提供保障、限制政府卷入特定产业的制度系统中，在那些专注于货币稳定的制度系统中——简言之，在那些培育一种开放的竞争性经济秩序的国家中，经济增长都显得生机勃勃。随着时间的推移，有一点已毫无疑义，即无论是在富裕国家里还是在贫穷国家里，培育产权和私人自主都是有益的。

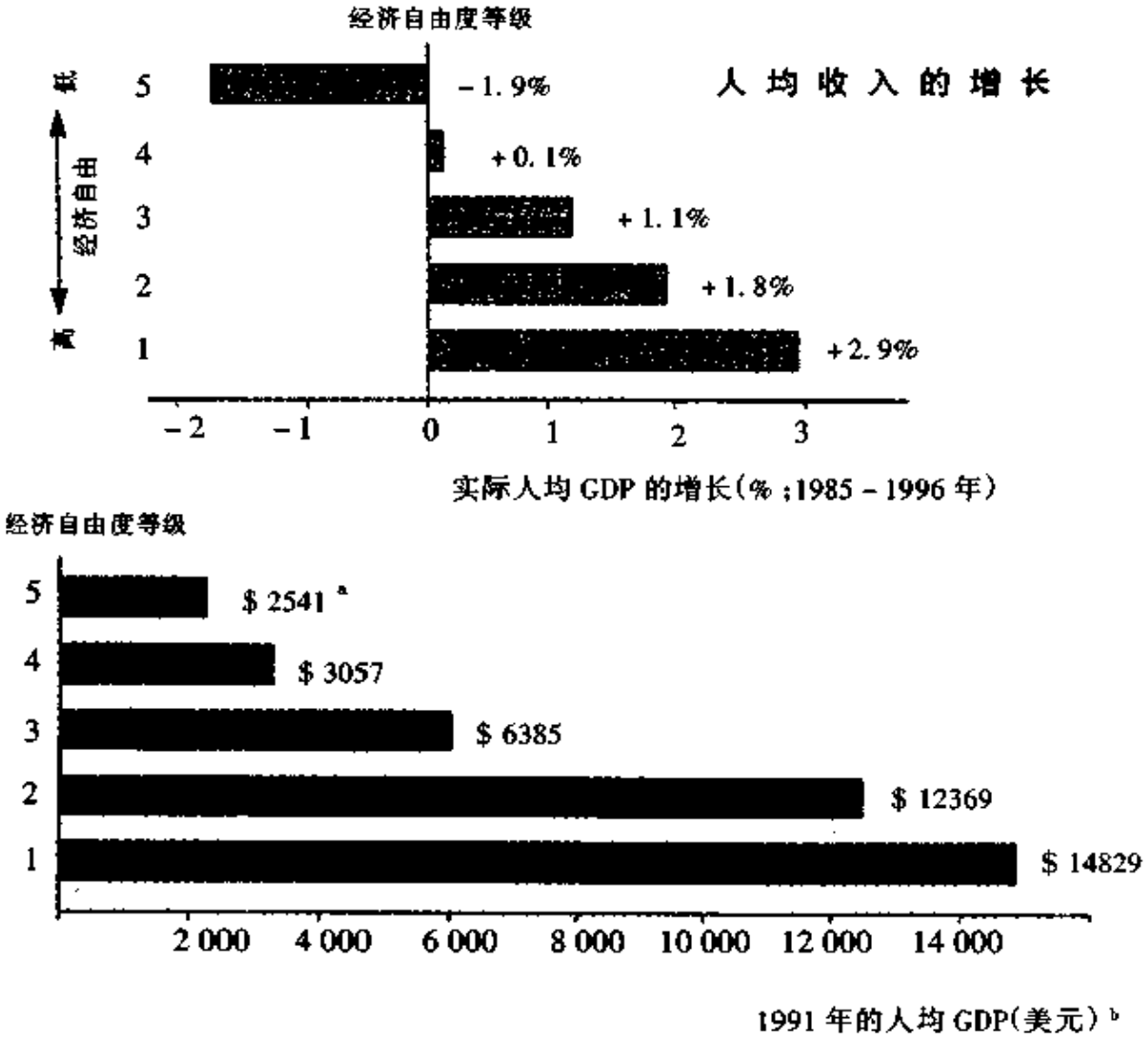
测度经济自由

在 1990 年代初，有人做了一项研究，目的是要弄清，人们在经济增长和保障经济自由的制度间所看到的联系是否具有系统性。研究者们建立了一个经济自由指数(Gwartney and Lawson, 1997)。这个指数包含着下列可作国际比较的信息：

- 货币稳定性；
- 管制秩序，即政府在开支和生产上的直接卷入、对市场的价格控制和数量控制、进入和退出市场的自由，以及资本市场的自由；
- 政府的规模和政府的再分配职能；
- 贸易上向国际竞争的开放性和资本流动的自由度。

对于每个国家的这种信息都要被加权——它意味着渊博经济学家对各项信息的相对重要性所作的估价——以形成一个指数。该指数要作为一种手段，在统计缺陷所允许的范围内反映一国经济的制

度构成。1997 年指数是根据 115 个国家汇编出来的，它测度了 1990 年代中期的经济自由度。这个指数的组成部分被分级从 0 排列到 10，0 代表完全受控制，10 代表自主的个人决策。然后，就拿这个指数与收入水平和经济增长率作对比。图 14.1 概括了这项研究的发现：如果，根据 1997 年的经济自由度排列，将所有国家分为从最高经济自由度到最低经济自由度的五个档次中（从 1 到 5），就可以看到，收



说明：

a 人均收入数据是 Penn World Tables 的最新数据，又按购买力平价法转换为美元。

b 各经济自由度等级中人均收入的平均值。

来源：Gwartney and Lawson（1997，第 34 页）

图 14.1 经济自由与繁荣

14.2 经济发展：制度变革的作用

人水平以及中期经济增长(从 1985 年至 1996 年)与经济自由度有着明显的强相关性(Gwartney and Lawson, 1997, 第 34 页)。即使考虑到这一操作含有价值判断，它仍然为本书通篇所论证的观点提供了经验证明：由简单的普适性制度保障的——经济自由，促进着经济增长；而复杂的指令性管制系统和大政府则阻碍经济增长。

看一下单个国家的经济自由度排列，就会发现，一些发达国家和许多高速增长的发展中国家(或地区)，特别是亚太地区的高增长发展中国家，名列排序的前十位：香港、新加坡、新西兰、美国、毛里求斯、瑞典、英国、泰国、哥斯达黎加、菲律宾和澳大利亚(后四国并列第十位；见上书，第 27 页)①。当然，统计上的联系并不证明因果关系，但观察到的联系与本书的分析推理是一致的。

14.2 经济发展：制度变革的作用

自上而下的发展战略

许多发展中国家，在获得独立之后，都启动了中央设计型和命令控制型的发展战略。这些战略中的绝大多数都充满了各种构建主义的憧憬(constructivist visions)，并尝试了“社会设计学”(social rnginneerring)。那些新领导人，以及他们的顾问，往往选择高度依赖政治指导和集体行动的现代化战略，以及受中央命令型发展计划协调的

① 自由与增长并行的一般法则有一个值得注意的例外，即中华人民共和国。它在 115 个国家中名列第 81 位，但却以年均 7.8% 的速度增长(1980—1996 年)。但是，中国的自由度序位从 1975 年至 1990 年代中期一直在稳步上升。从前一章所叙述的情况来看，观察一下，在摆脱了极权式社会主义的国家中，哪些国家目前已在个人经济自由上获得了相对最佳的制度保障，也很有意思。这些国家是爱沙尼亚(第 52 位)、立陶宛(第 55 位)、捷克共和国(第 62 位)、匈牙利(第 63 位)，还有非洲国家中属于前苏联势力范围末梢的国家(大都既无良好的经济表现，又无经济自由)。

现代化战略,这类战略都要确立"民族目标"。往往,这些战略试图用外在制度来取代界定不很明确的内在制度和既有的文化传统。往往,传统的内在制度与引进的法律、规章和意识形态相冲突;它导致矛盾和既有经济秩序的衰落(Bates, 1990)。往往,中央设计的计划进度不能按预期运行,因为缺少贯彻这类计划的行政机构,且新的外在制度得不到内在制度的支持。强制执行中央设计的计划进度代价高昂。而且,发展问题过分错综复杂,很难为处于中央的任何人全面理解。结果,实现现代化的私人动力被摧毁,建立私人企业方面的渊博精英遭到压制。许多发展中国家的政治精英们在行动上假充博学,将"他们的"国家当做一个简单的组织来对待。这对经济福祉和其他基本的人类欲望产生了破坏性的影响。这种集体主义方法的一个尽管极端、但却很典型的例子是阿尔及利亚(见参考资料)。

◇ **阿尔及利亚:对强加一套新秩序的案例研究**

要想观察经济自由对于生活条件和经济增长是否重要,可看一下在经济自由度排序中序位最低的国家。阿尔及利亚曾一直处于这样的地位上(Gwartney and Lawson, 1995, 第 27 页)。

在前殖民地中,有许多国家在取得独立之后,其新的领导层为了国家的发展和自给自足,开始强制推行一套新秩序。阿尔及利亚就是其中之一。在 1990 年代中期,阿尔及利亚处于经济自由度排序的末尾(115 个国家中的第 115 位;见上书, 第 270 页)。这样一种经济制度状态在实践中意味着什么呢?

阿尔及利亚在民族解放阵线(FLN)的领导下,经过一场对抗法国的严酷战争,于 1962 年获得了独立。以一种那时相当典型的非殖民化模式,新领导人拥有了一部由普遍公民投票认可的新宪法,并建立了一个"社会主义—伊斯兰"一党制政府。许多法裔居民,虽拥

有宝贵的技能，却被“鼓励”离去。针对曾与法国人勾结的阿尔及利亚人，还出现了一个报复浪潮。那样的阿尔及利亚人往往受过最好的教育。居于领导地位的民族解放阵线政治局着手导入了社会主义的中央计划，并对大量耕地，所有的制造、采矿、石油和天然气部门，以及所有的外贸和银行实行了国有化。对收购和分配农产品实行了国家垄断。政府将重工业的发展置于优先地位。

新的军政府导入了严厉的新闻检查制度，并在苏联集团国家的援助下，发展起了一套精心设计的警察国家监视技术。通过对某些领导人的流放和谋杀，国家的领导层受到了反复的清洗。阿尔及利亚变成了 OPEC 石油卡特尔和所谓“不结盟运动”的核心成员。后者是一个本质上反西方的第三世界国家联合体。在阿尔及利亚，尽管有巨额的石油和天然气储藏正在得到开采，其经济仍发展得缓慢而不充分，并伴有很高的人口出生率。私人投资，在独立后的最初几年里仍约占总资本积累的 60%，但在 1970 年代后期缩小至不超过 5%（Bennoune, 1988, 第 174 页）。失业率居高不下，城市移民加重了当地的失业问题。因此，许多阿尔及利亚人迁往了欧洲。

逐渐地，官员和充分联合起来的商人们获得了更多的机会，能自行从事有利可图的生意。由于一般的阿尔及利亚人得不到这些机会，收入不平等便随之扩大。经济自由化多变而任意；规则的执行依赖于个人与官僚的关系。

1988 年，官方食品价格的上涨引发了一系列激烈的暴乱。起初，暴动被镇压了下去，但一个伊斯兰原教旨主义运动展开了狂热的鼓动，要组织进一步抵抗，直到 1991 年一系列自由选举获得允许。在第一轮选举中，那个原教旨主义党 FIS 赢得了绝大多数选票。这使许多人担心会发生政治制度和经济制度上的大幅度变化，并可能进一步丧失公民自由。军方中止了那些选举。1992 年，军方领导人被原教旨

主义者暗杀。从 1992 年至 1997 年期间，有记录的谋杀有 10 万起，包括恐怖主义地刺杀自由主义的大学教师、记者和外国技术人员。在 1995 年和 1997 年间，又举行了选举，它使新的前军方领导人获得了一定程度的合法性。

到 1990 年代中期，阿尔及利亚（1995 年：居民 2 800 万）是世界最大天然气田的所有者，并具有欧洲附近的、现成的能源和农产品市场，却只具有中下收入水平国家的人均收入（按购买力平价计算为 5 300 美元）。从 1985 年至 1995 年，人均收入每年下降 2.4 个百分点，或总体上下降 1/5。通货膨胀以每年约 25% 的速度上升，或十年间上升了近 600%。自 1980 年起，投资不断萎缩。文盲率始终较高。只有极少数妇女参加了工作。关于政府财政状况，没有可用的数据。尽管有源于外流劳动者的大量汇款和来自外国政府的援助转让，阿尔及利亚的外汇储备仍少得可怜。外债居高不下。

阿尔及利亚的例子展示了封闭经济、绝对权力、制度僵化、不仅全面侵犯经济自由而且侵犯公民基本自由这些因素与长期经济增长之间的相互作用。它证明，财产权和竞争不仅对于大银行和非个人性的公司董事会来讲是重要的，而且，它们还无所不在地影响着普通人的日常生活、机会和福祉。◆

（来源：H. C. Metz, *Algeria: A Country Study*, 1990; M. Bennoune, *The Making of Contemporary Algeria*, 1988; World Bank, *World Development Reports*, 及其他报告）

“构建主义冲动”（constructiveist impulse）的基础在于这样一种观念：精英们最清楚怎么才能提高经济发展水平。这种冲动往往与扩大社会化资产所有制的做法结合在一起。这既因为从殖民地时代继承下来的财产都被转入了政府所有制，也因为新的工厂和基础设施

都是作为政府出资的企业而建立起来的。

经济发展必须伴有一套规则系统的发展。这种规则系统能促进现代劳动分工，能有效地传递正在出现的机会和稀缺信号。但这样一种必要性并未被外国顾问和国际官僚们充分认识到。经济发展顾问界，以世界银行那样的机构为代表，忽略了对制度方面的思考，这反映着盛行的新古典假设。充其量，经济学家们也只是从 1960 年代起才开始主张开放国民经济和稳定宏观经济（例如，请参阅 Krueger, 1994）。

在 1950 和 1960 年代，制定中央发展计划以推动工业化是典型的做法。在许多新独立的国家中，资本性资产被国有化，并人为地推动政府企业的成长。由于创建了政府对出口的垄断并导入了阻碍进口的规划，关于外界供求条件的信息常常遭到压制。进口特许权和关税的实施为享有特权的国内生产者，常常是"政治性厂商"，创造了很高的利润。但是，进口替代战略的副效应是寻租政治家、商人化行政官员、官僚化监督者和有组织的劳动者都能够占有利润。进口替代战略通常是零敲碎打地实施，并要受制于政治压力。资本所有者可享有大量的人为特惠，而农民和工人的机会则大大缩减。在能够计算"有效保护率"时，这些保护率中的混乱显示出，各种各样的保护措施在各种产业中累积起了许多意想不到的后果①（Krueger, 1997）。国际贸易中的比较优势和知识转移完全被忽略。保护成本被抬高。政治性特惠允许厂商回避创新和成本控制。构建主义倾向经常与大量而低效的公共开支和大型公共预算赤字齐头并进。结果是高水平的内债和外债，这又导致货币供应上的通货膨胀性扩张。

如上所述，从 1950 年代至 1970 年代，发展政策的目标排序和方

① 有效保护率基于各种估算。它们力图将保护性措施对一个产业的成本和收益所产生的影响都计算进来。

法远不是统一的。拉丁美洲国家的发展起点较高,但其利益集团,如地主和军方,也更加根深蒂固。这些集团往往把持着设租的中央政治控制权。没有采取任何措施来培育法治和保护真正竞争性秩序的普适制度。而这些在过去是曾经存在于这些国家中的。相反,政治被视为工具,可用来从再分配性的差别待遇中捞取好处(Borner *et al.*, 1992)。通货膨胀一般都有利于富有的、充分联合起来的债权人而不利于穷人。在南亚和许多非洲国家里,发展也依靠五年计划和大量的政府干预。但是,在 1960 和 1970 年代里,东亚发展中国家在许多方面都越来越摆脱了发展上的这种主流模式。

市场驱动的发展战略和计划出来的发展战略

尽管从总体上看,上面对 1950、1960 和 1970 年代不发达国家中发展政策的特征作出了恰当的概括,但在无一定之规的第三世界里,还是可以观察到巨大的差异。有些国家较另一些国家更多地依赖构建主义的发展战略和生产手段国有制。同时,也有证据显示,与较具干预主义和构建主义性质的国家相比,较多依赖市场的国家获得了更快的经济增长、更少的通货膨胀和更平等的收入分配(World Bank, World Development Reports, 1979 and 1996; Gwartney and Lawson, 1997)。在观察一对对制度组合不同、但可粗略对比的国家时,也得出了这样的结论。尽管有许多因素影响着实际增长率,并且在统计手段上存在着许多缺陷,但下列差异仍只有在联系制度上的系统差异时才能得到解释:

- 印度在 1948 年获得独立后实施了相当详细的贸易控制和中央计划。在 1960 年代里,其干预型经济发展因工业方面的国家所有制试验而加强。与其相反,巴基斯坦遵循了较少干预主义的战略,并

切实地开放了市场和价格。印度在 1960 年代里的实际增长率为每年 3%，略高于人口增长率，而巴基斯坦则实现了年均 5～6% 的增长。在那一时期里，印度的通货膨胀率为年均 5.5%，而巴基斯坦在较自由市场下的通货膨胀率仅为年均 2% 左右。

• 在东非，肯尼亚采用了一套较具市场指向的制度，而邻近的坦桑尼亚则采用了无所不在的经济干预主义，并伴有社会主义的发展和贸易控制。1970 年代里，肯尼亚的人均经济增长为年均 2.4%，为坦桑尼亚年均 1.1% 的两倍多。

• 在西非，加纳贯彻了社会主义－干预主义观念，压制市场和私有企业，而邻近的象牙海岸则较多地依靠了市场和私有企业。在 1970 年代里，加纳人为其生活水平年均下降 2.6% 而一筹莫展，但象牙海岸的国民则在人均收入上实现了每年 1.5% 的增长。

• 在亚洲，过去的英国殖民地斯里兰卡在 1960 年代里转向了中央管制价格、投资控制和大量社会主义性的资本积累，而与其禀赋类似的马来亚半岛（后来的马来西亚）则奉行了一项开放贸易和投资并依赖市场的政策。马来西亚阻止了共产主义的兴起，但这完全要归功于法治，它提供了获得经济机会的渠道。其人均收入的增长率平均约为 4.5%（1960－1975 年），并伴有最低的通货膨胀（Kasper, 1974）。相反，斯里兰卡的经济干预变得越来越详尽，并允许越来越按种族实行差别待遇。结果，其人均收入实际上只增长 2% 左右（1960－1975 年）并且后来还下降了。种族间的紧张关系爆发为一场持久的血腥内战。并且，尽管有命令型价格控制，通货膨胀仍稳步加速①。

---

① 马来西亚在 1969 年曾有过种族骚乱，但这仍是个一次性事件，因为不同种族的人大体上是在自由市场制度下相互交往的，而市场制度是“种族盲”。相反，斯里兰卡的干预性经济政策带有种族界线，所以种族问题爆发为长期持续的公开冲突。这种对比突出了一个重要观点，即市场中的合作一般都会消蚀种族差异和成见，而政治行动则往往利用这些差异并激化它们（Rabushka, 1974）。

这份国家比较的清单还能延伸而不影响其一般结论，即依赖保障私人产权、私人自主和开放的制度与较快的经济增长是并存的。也许有人会问，这些经济表现上的差异到底是由于造成更快经济增长的市场制度，还是仅仅由于快速增长的国家能够提供经济自由。这里所论证的经济理论毫不怀疑，因果关系的方向主要是从制度组合到经济表现。

必须承认，上述比较首先依赖了间接证据，是在推断制度框架上的差异在市场导向中造成的增长后果。关于制度对发展中国家的增长的影响，仍缺乏直接证据，即使有也很不系统。然而，像德·索托（1990）分析秘鲁非正式经济那样的研究，还是将人们的注意力引向了制度变革对发展所具有的极端重要性。同样，最近，已有一些跨国证据被提供了出来，它们显示，制度安排是如何促进或阻碍了经济发展（Borner *et al.*, 1994; Brunetti *et al.*, 1997）。

制度意识也渗透了出自国际组织的政策建议。自 1980 年代以来，经济改革已强烈地受到了所谓“华盛顿共识”（Washington consensus）的影响，即货币稳定化、结构调整和贸易自由化（Edwards, 1995, 第 58 – 70 页; World Bank, 1993, various）。人们指出，控制预算和货币供给、金融发展、解除对国内贸易的管制、私有化和转向精干的政府这些方面，在制度改革的全过程中是始终需要的。然而，最常见的情况却是，人们仍设想，系统的制度变革在某种程度上只能源于贯彻具体的政策建议。而这些建议本身则立足于新古典式的微观经济学或宏观经济学。国际组织仅仅刚开始逐步地想到，必须首先解决制度变革方面的问题（例如，请参阅 Klitgaard, 1995）。

制度变革对经济发展的重要性可以用东亚国家中的两个事实来证明。其一，为了越来越多地依靠个人创造性和对外开放，经济快速增长的东亚国家都重新塑造了各项制度；其二，1997 – 1998 年间的

东亚制度危机在很大程度上是由于在这些成功的新兴工业国家中，有许多国家的制度质量逐渐恶化，而这些国家的政治领导人们却不愿意进行必要的改革以精简他们的制度并使其更具普适性和更少歧视性。

○ **关键概念**

发展计划由官僚和政府制定出来。它们要预先确定在未来四、五年或20年内经济和产业的变化，并确定所需采取的一定政治行动，以便保证计划中的发展将会实现。

在有的地方，这样的计划被作为指导性的、粗线条的作业，目的在于确定对长期性基础设施投资的需要，或者帮助进行预算预测。在那种情况下，这些计划有可能发挥一种有用的信息作用。而在有的地方，这样的计划是必须执行的，并被当作对市场协调的替代。在那种情况下，这些计划大都会陷入为复杂而多变的发展过程制定中央计划的种种困难之中。

进口替代是一项政策，它用关税和进口配额保护国内生产者（资本所有者和工人），使之免受国际竞争。其最初的意图是要为当地初创的、无国际竞争力的生产者保障市场，并使他们由此学会如何生产。这种政策还有一个意图，即在牺牲外国人利益的基础上创造投资、就业和税收。进口替代大都通过将收入和财富从购买者那里再分配给国内生产者和政府的方式发挥作用。它使购买者不得不支付较高的价格。在这一过程中，进口替代还会鼓励国内受保护产业中的工人和资本所有者进行寻租。通过使市场小生境更持久地存续下去，它减弱了对控制成本和创新的竞争激励。因此，从长期来看，进口替代有害于经济发展。●

东亚模式

在东亚，1950年代自上而下的发展政策潮流，特别是进口替代政策，既没有得到广泛的仿效也没有长期持续。不过也有例外，最突出的是共产主义国家、苏加诺的印度尼西亚、南越和菲律宾。东亚大都是资源贫乏、人口密集的国家。这些国家的政府决定，不主要依赖出口导向政策，而是更多地依赖吸引外国企业（Kasper, 1994a; World Bank, 1993）。导致这一基本决策的主要原因是不安全感，以及深刻地认识到，经济繁荣是抵御侵略和国内颠覆的真正力量源泉。要想靠对外开放实现增长，就要求政府尊重生命和财产。这实际上是要求积极地保护所要吸引的可国际移动资源的产权。亚太地区的各国政府在学习如何与可移动资源所有者打交道的同时，都进行了法律上和管理上的改革，并增强了政府的保护作用。例如，这个地区的绝大多数国家都放开了外汇市场和资本市场，加强了对银行的审慎监督，厘清了工业运营和建筑活动的规范。尽管有可能从执行中找出大量的例外和失误，但政府活动的总倾向是要强化和明晰巩固市场扩展秩序所必需的普适规则。与30年前相比，眼下在较发达的亚洲经济中，你所认识的社会关系（whom you know）已没有你所掌握的能力（what you know）重要了。在这一方面，很值得回想一下，我们在第14.1节中所引证的那项经济自由度调查中，许多亚太地区国家都名列前茅。

有利于开放的基本决策具有若干渐进性的、但却是很重要的后果：

（a）来自外界的知识能较自由地得到利用并产生直接的、无所不在的影响。世界市场中的价格及来自老练客户的反馈引导着大量的

发展努力。

(b)政策制定者很快就会置身于我们在第12.4节中所描述的那种学习过程之中：他们都经常出国吸引外国资本、熟练人员和企业，并且他们在这么做的时候采取了一种务实的、渐进的方式。通过专注于供给低成本的当地劳力、土地和政府服务，并专注于各种提高生产率的方式，政治领导人们增强了他们国家的吸引力。在此过程中，他们发展出了较具联贯性和可信赖性的强制性制度。人们越来越发现，复杂的、歧视性的政治特惠不灵，而"使基本原则对头"(getting fundamentals right)则证明是一种吸引外国投资者和避免意外副效应的好办法。但这方面有例外，最突出的是1960和1970年代具有强烈民族主义和构建主义倾向的韩国，1979年以前处于排外阶段的中国和越南。但是，开放战略导向了经济成功，而成功的经济，总的来讲，迟早会被竞相仿效。这甚至也适用于1979年以后的中国和1980年代中期后的统一越南。在一个高度开放的竞争性经济氛围中，国内的游说集团会发现，很难将自己组织起来。甚至在游说集团是以共产党员身份这类意识形态原则和组织结构为基础的地方，也照样如此。而且，政府往往用一种仿效儒家师生关系的公平方式来处理私人商务利益，这有助于使规则保持相当的普适性(Kasper, 1994a)。这不是说没有出现过腐败，或政府官员没有大量地创设和瓜分租金。而是说，在总体上，那样的做法会被认为是有损于国际竞争力和增长的(Mauro, 1995)。

(c)与第三世界其他部分中开放度较低的经济正相反，在出口导向的东亚各国，政府实施了确保稳定性和国际竞争力的货币政策和财政政策(World Bank, 1995)。

(d)东亚政府并没有通过税收—福利机制进行大量的再分配，这部分是由于传统，部分是由于要具有国际竞争力的愿望被置于高度

优先的地位上。他们宁愿专注于使基本规则对头，专注于促进增长和竞争。如我们已经指出的，这往往导致引人注目的高度收入平等。政府培育了那些补充传统内在制度的外在制度，而不是竭力取代内在制度(共产主义国家除外)。文化是潜在的制度性资产这样一种意识得到普及。另外，资本主义的出口导向经济中，政府也从事一些生产性事务，但其程度通常要小于南亚或拉丁美洲。

(e)由世界市场推动的快速经济增长，使得不断扩张的企业迟早必须为获得合格工人而竞争。这一点表现为这样一个事实，如从1970年至1990年，国民生产中出口份额不断上升的经济中，平均的实际工资每年上升3%；而内向型经济(其出口占国民生产总值的比率不断下降）中的实际工资平均算下来是下降的（World Bank, 1995)。这一事实支持了这样一种论点：竞争市场有助于四处扩散经济增长的成果，并能比构建主义的公共再分配性政策更有效地做到这一点。

(f)在东亚经济的发展中，许多政府发现，提供基础设施性的服务是国际竞争力上的一个重要因素，并且他们在驾驭复杂的现代基础设施上，如管理电信系统、港口和城市运输系统等方面，只具备有限的行政能力。自1980年代以来，许多既有的公共生产企业被私有化了，而公共部门厂商之间的私下竞争受到了鼓励。例如，马来西亚西部的南北高速公路就是一条私营道路；电信是向竞争开放的，并且，在该地区基本上都是私有的；新的基础结构投资往往是通过私人联合来融资。甚至在中国，现在也已经有了私有的高速公路。政府为不靠积累社会化财产、而是靠民间生产的方式来供给公域品奠定了法律上和规章上的基础。在那方面，东亚国家靠保障竞争性供给、质量控制和向公众开放机会的制度，超越了老工业国家。

当发展在东亚首次启动时，政治领导人们常常亲自直接卷入了

培育新产业的活动。就像二百年前重商主义的欧洲那样，如果你想得到进入生意、矿产租赁、信贷和其他资源的机会，常常要取决于你认识谁。所以，在发展的初期阶段，个人化的交易和信用在许多方面举足轻重。因为，普适性经济制度发展不足，执行不力，从而只有个人关系才能保障履约。中介人常常要承担传递信息和降低交易成本的作用。在不发达、但正迅速变革的经济中，这是一项重要的功能。如果现代化仅仅依赖于市场，交易成本就可能高得吓人，从而成为经济起飞的障碍。然而，由于东亚的经济已经现代化，所以，那里的经济交往已变得更加复杂，并更紧密地与迅速变化的竞争性全球经济连成了一体。这种发展限制了靠个人化交易和信用所能实现的经济交往。在1990年代里，这种限制以及缺乏保护产权和个人自主权的制度这样一种状况已经变得很明显。为面向世界市场的大型工厂融通资金和建立大型运输、通讯网所需要的巨额投资显然非个人化信用力所能及。复杂的技术也不可能靠个人化交易的制度机制来驾驭，尽管这种制度在发展简单的贸易和加工活动上曾非常有效。对扩展性市场秩序中的那种非个人性开放制度的需要变得明显起来。现在，进一步的经济发展要求资本主义的制度装置——市场的扩展秩序和法治——得到发展和进一步的完善。当前，在东亚地区发展较好的经济中，发展政策的一个关键部分就是支持更可信赖的制度和更复杂的强制执行机制(Kasper, 1994b)。

在东亚，进一步的制度发展和更连贯的制度执行是市场秩序的基础。在1997年，这种制度变革的必要性变得明显了。那时，在经历了十年史无前例的增长之后，随着信用的膨胀和成本的上升，一场货币和信用危机袭击了许多东亚经济。当全球市场再次发出了要增强国际竞争力就必须改革或更好地执行经济制度和政治制度的信号时，东亚长期存在的政治权力精英们切实地感受到了“开放

的伤害”。

开放和内部变革

如前几章指出的那样，必须参与国际市场的竞争并在不到一代人的时间内建立起现代经济结构是东亚自1960年代以来的经验。这种经验已经对东亚社会的内在制度产生了深远而持久的影响。像努力工作、节俭、守时、诚实和可靠这样的公民品格——它们往往派生于传统文化——已因经济竞争的体验而变得更加突出，并获得了更大的影响。当经济变得更加复杂，更多的“体验品”被生产出来时，东亚的制造商们迅速地发现了良好声誉的重要性，并学会了根据其契约责任提供好的质量和及时交货。他们创立了品牌，而他们最初却一味进行价格竞争。他们还形成了系统地寻求创新的习惯。他们学会了压低交易成本，且自己也从中受益。然而，这些偏好，以及服务于现代化的组织性基础结构，看上去在像制造、采矿和农业那样的具体活动中要比在像金融或后勤那样的抽象而复杂的服务业中更易于形成，后者要依赖于更抽象、更复杂的秩序系统(Kasper, 1994b)。不过，像香港和新加坡那样的中心地区也已经培育起了所要求的制度，并最终迅速地扩大了服务生产。

目前，东亚日益开放的、依赖市场的社会与像越南、柬埔寨和中国那类国家中依然部分地受到控制的经济之间，在制度成就上的反差相当可观。尽管前一类国家在经济自由度上名列前茅①，但是，一党制国家中的制度不确定性仍然成为重大长期投资的一种严重障

① 1995年，在经济自由度名列前20位的国家和地区中，香港位居榜首，新加坡次之，泰国位居第8位，马来西亚并列第10位，台湾居第16位，日本和韩国并列第18位(Gwartney and Lawson, 1997，第27页)。中国排在第81位。

碍。部分地由于意识形态的原因，私人产权仍得不到较好的保护，商业法规仍是不确定的。政府的管理结构往往不清晰，法律和规章政出多门（党、地方政府、地区政府、省政府和中央政府），而且这些法律和规章常常以进行合法的和腐败性的征收为目的。准备收买官员以确保其一时经营安全的投资者们已经根据低成本、市场潜能和制度改善的希望等理由，再定位于“制度模糊不清”的经济之中。他们获得了廉价劳力和土地的优势。至此为止，对学习和巩固资本积累所作出的长期而可信赖的承诺往往被政治上的“要挟风险”所挫败。然而，中国，尽管其目前在基本经济自由度排名中仍处于很靠后的第 81 位（Gwartney and Lawson, 1997），但已经开始保护得到较好界定的经济制度（The Economists, 13 January 1996, 第 21 页）。恰当的商法和公司法以及连贯地执行这类法律的必要性都已得到了越来越多的认识。

在发展中国家，来自跨政区要素流动的约束性反馈也常常被视为对国家主权的冒犯，也会遭到既有政治领导人的怨恨。这在东亚 1997 年的货币危机中再次变得明显起来。有些政治领导人会努力利用排外情绪来维护他们的政治地位，并会将其寻租政策描绘成符合国家利益的政策；另一些政治领导人会强调，与颓废的西方民主制相比，独裁政策在实现经济进步上具有优越性。一定程度上的个人独裁确实是东亚发展方程的组成部分（World Bank, 1993; Kasper, 1994a），但在开放经济中，只要这些独裁者愿意将经济繁荣置于首位，那么来自贸易和资本流动的反馈就会软化独裁。当中产阶级成长起来，新的经济企业家想要开辟通向市场的渠道时，当没有在成长中体验过其父母一辈所经历的那种赤贫的年轻一代开始需要政治自由及经济自由时，对普适性经济自由和政治自由的需要就会不断高涨。在韩国、台湾、泰国、新加坡、香港和印度尼西亚，新兴的、受

过教育的中产阶级为了维护其经济自由，都欢迎更大的政治自由。中产阶级的成员中，许多人不像他们的父母那样能为了经济发展而容忍政治性、官僚性独裁。迅速并入全球信息网络更助长了这一趋势。

在1990年代里，迅速的经济发展和不断高涨的全球化要求许多东亚国家在外在制度上进行其政治体制不能或不愿意进行的变革。而经济成功似乎也常常在暗示：进一步的制度创新是不必要的。尽管与其他第三世界国家相比，东亚国家进行了较多的制度改革，但它们的制度演化并没有与迅速的经济发展和全球化的要求保持同步。事实上，由于出现了"任人唯亲的资本主义"(crony capitalism)，政治家与新形成的利益集团又结成了新的寻租联盟，由于较多的干预主义政策，由于对腐败的抑制逐渐弱化，违规现象更加频繁了。最初，它们似乎并未对经济造成伤害。政府中的独裁精英们开始鼓吹"亚洲式价值观"并拒绝外国的警告。因经济成功而得到容忍的制度落后和明显的骄傲自大扩大了制度演化落后于经济进步的差距(Kasper, 1994b)。只要低成本能吸引制造出口商，既有的制度缺陷并非总是那么要紧。但是，当土地和劳力变得更昂贵时，它会更多地变成一个不利条件。制度不足在像银行那样的服务部门中还具有更多的负面影响。因为，在那样的部门里，不监督所执行的制度，就会使不平衡积累起来。

当外国的和当地的资本所有者们最终在1997年的经济衰退中靠"退出权"对这种制度缺陷作出反应时，市场的信号突然而痛苦地冒了出来。政治代理人们发现自己负担过头了。现在的挑战是要克服政治惯性，改革外在制度。这一来自世界市场的挑战常常遭到既有权力掮客们的憎恨，各种利益集团常常会集结起来，鼓动部落式的民族主义情绪。第12.3节中所概述的机制和问题变得极其明显。

14.2 经济发展：制度变革的作用

1997－1998年危机在各种国家里的后果将取决于它们如何充分而迅速地动员政治进取精神，使制度更具普适性，并能无视违规者的政治权势，惩处违规行为。

改革的扩散

1990年代里，在第三世界的其他地方，自由化和私有化也已越来越有声势(Scobie and Lim, 1992; Scully, 1992)。尽管有过许多倒退，但世界的大趋势仍然指向了保护自主运用私人产权和自由地探索、交换人类知识的各种制度。然而，尽管已是开放交流的时代，趋向更自由的政治、经济制度的转变仍不会自动出现。一个共同体的制度安排系于根深蒂固的基本价值，文化性规则的特性只能缓慢变迁。如果内在制度和信仰体系不也随之调整的话，仅仅改革外在制度并不会产生很大的变化。这是一个只能从许多历史事件中才能学到的历史教训。如在沙皇俄国，像彼得大帝(1682－1725年)、亚历山大一世（1801－1825年）那类自上而下的改革者就没有什么持久的影响。到现在为止，主要是在西北欧国家和日本，有过扩散权力的制度，并建立了有利于经济增长的政治、经济法规(Powelson, 1994, 第327－341页)。看来，在东亚的其他地方也很有希望出现持续增长的征兆，但恰当的制度是否会牢固地确立起来还有待检验。

在如何使生活在第三世界中的大部分人实现物质上的更大满足和更自由的生活上，寻找一套创造秩序的宪章将是决定性的。对许多个人来讲，它将是生死攸关的问题。

14.3 改革成熟经济

对经济法规的侵蚀

1945年以后，各老工业经济都经历了高速而持续的经济增长。这种史无前例的经验在这些国家中产生出一种普遍的观念，即视经济增长为一种自然天赐(第1.2节)。许多人隐含地预设，生活水平的下降——这在先前的历史中经常出现——现在能被无条件地排除(Kahn, 1979)。因此，政界和大众的大量注意力都从追求繁荣转向了再分配、靠越来越细的管制来回避风险、维护过去的社会经济地位、保护自然和过去的文化成果，以及多种多样的其他特殊目标——全然不顾这些目标对经济增长所产生的不可知后果。在此过程中，人们听任增长赖以存在的制度基础逐步衰败（Niskanen, in Gwartney abd Wagner, 1988)。结果，在所有的老工业国家中，现在都形成了混合经济。在这种经济中，市场信号与出自政府有形之手的信号混杂在一起。经济动机往往被政治动机所遮盖，包括被机会主义的政府主体、政党、官僚和产业游说集团的政治动机所遮盖。

在选举制民主国家里，强制和寻租活动已经普及。这主要是由于议会、法官和专门的政府机构在再分配上的强烈冲动。他们受到了特殊利益鼓吹者的支持。如约瑟夫·熊彼特（1947年）所预见的那样，政治企业家们被选入政府，往往是因为他们向其支持者承诺要排除经济特权，而不顾支撑资本主义文明的基本制度。人们对少数成功事例的启示视而不见，如二次世界大战后西德经济（和政治）法规的根本改革。甚至在德国，增长也渐渐地被视为理所当然，而战争刚结束时期的“秩序政策”已在很大程度上让位于议会能动主义

和再分配性的寻租活动(见参考资料)。整个发达世界里,当选的议员们越来越采用起各种错综复杂的具体干预。由此,他们已经,往往是不知不觉地,削弱了普适而抽象的规则系统,抑制了个人的自由。这可能保障了他们的官职、地位和连任,但却常常以逐渐的、几乎难以察觉的方式动摇了经济秩序的根基,消蚀了生机勃勃的效率。

◇ 西德:从制度改革到制度硬化

Ⅰ 经济"非奇迹"(non-miracle)

1945年,第二次世界大战结束时,德国被分为四个军事占领区并被缩小了面积。经济落到了最低点。西方盟国做了大量工作,将一套资本主义的宪法加给了德国,并扶持私人产权和竞争的政治倡导者。在1948年,他们将相当程度的主权交还给了德国的政治领导人。各西方占领区变成了德意志联邦共和国,它的宪法保障基本的公民自由和政治自由,保护产权,缔约自由和受限制的、可稽查的政府。俄国占领区变成了单独的一元化共产主义国家,并被塞入了苏联式的中央计划和集体化。(该体制在1989-1990年间解体。)

在西部,首届联邦政府的经济部长,路德维格·艾哈德,利用了有利的政治环境并——凭借技巧和幸运——推行了一次市场导向的改革,它得到了西方盟国的欢迎。弗莱堡秩序自由主义学派的学说(第10.4节)和与此类似的、科隆大学所讲授的观点强烈地影响了艾哈德和他的合作者。他们实施币制改革以清除纳粹政权的通货膨胀政策遗留在资产和债务中的通胀性账面价值。由于第一次世界大战结束后,德国在1919-1921年期间曾发生过失去控制的通货膨胀,

因而许多德国人在二战结束后也担心，那样的破坏性后果会再次出现。为此，政府建立了一个相当独立的中央银行，以确保稳定的货币供给。政府的大量精力被放在了培育私人产权和市场竞争的基本制度上（后来又因反托拉斯法而得到了加强）。政府废除了绝大多数战时管制措施，规范地停止了对具体过程的干预。凯恩斯学派的宏观经济政策是当时的时髦，但那时德国的宏观经济政策却与其鲜有共同之处。相反，为了使人们在战争的灾难性体验之后建立起信心，政府创建了一套稳定的普适性规则框架（Kasper and Streit, 1993; Giersch, Paqué *et al.*, 1992）。

在1950年代和1960年代初期，联邦德国在国际贸易和国际支付自由化以及欧洲一体化诸方面是一个领导者。政府鼓励资本积累和储蓄，但也保证失业者和老年人有一定的最低收入。在1950年代末，政府对一些公有企业的所有权实行了私有化。这种做法是将培育资本主义制度与一定范围内的、靠税收维持的社会福利相混合，它被称为"社会市场经济"。

这些制度改革的结果给人留下了深刻印象：在1950年至1960年间，实际产出增长了一倍以上（在整整十年内年均增长8.8%）。总就业人口从2 000万增加到2 500万。尽管有大批战俘和东部难民流入，失业人数仍从190万人降至30万人。劳动生产率年均增长5.7%，每个工人的收入每年增长4.9%（见下表）。货币稳定，并不得不在1960年代初升值。在导入货币可自由兑换上，西德是经合组织国家中的先行者。

那些当时正处于凯恩斯主义影响之下并惯于无视制度的外国经济学家称这种战后经济的迅速兴起为"德国的经济奇迹"——而奇迹是无须解释的。然而，经济学家，如果懂得简单、透明、较稳定制度以及有限的政府和坚持追求物价稳定的中央银行所具有

的极端重要性，就不会觉得战后德国经济的发展轨迹是奇迹。

时期	生产率：收入增长/积极劳动力人数（不变价格的年均%）	收入：总收入的增长（年均%）	社会化部门：政府在总的 GNP 生产能力中占有的份额（选定年份；%份额）
1950－1960 年	4.9	8.2	1955: 30.3
1960－1973 年	4.1	4.4	1965: 37.2
1973－1980 年	2.2	2.2	1977: 47.2
1980－1995 年	0.9	1.7	1987: 45.3
1995 年	–	–	1995: 57.6a

说明：
1950－1989 年：西德；自 1990 年起：全德国。
[a] 全德国，包括因接管东德而产生的一次性效应。

Ⅱ 从增长变为僵化

1950 年代和 1960 年代初期的经济势头没有持续下来。本来，人们是期望它会持续下来的。经济渐渐地达到了充分就业，工业也赶上了国际技术水平，所以增长过程再也不能吸引未被利用的资源，也不能依赖赶超国外技术水平了。但是，从 1950 年代至 1990 年代的减速（见表）在很大程度上与制度变化有关。由于各种产业和群体将自己组织成“寻租联盟”，议会再次变成了一个分配特权的论坛（Olson, 1982; 第 4 章）。人们将基本的经济法规视为自然天赐。对“社会市场经济”的政治承诺为不断增多的产权再分配打开了大门。这种再分配往往是面向在选举上势力很强的中产阶级和组织良

好的群体①。由于政府的再分配职能和政府大量卷入生产活动需要不断的补贴,议会和政府变得越来越陷于具体的、结果导向的干预。加在生产者身上的税收和管制负担上升了。强调竞争性法律－制度秩序的政策被冲淡了。

规则系统式微导致了所谓“硬化症”和德国国际竞争地位的弱化。动机良好的议员们将新的法律责任堆积到雇主的身上。在保健、安全和环境方面越来越多的规定抬高了间接成本，限制了企业。德国的投资环境丧失了对外国投资者的吸引力，资本和企业流向外国。

多亏在一代人的时间内实现了高度富裕，并且德国经济已被嵌入了受管制的欧共体，因而可以在一段时期内不去注意国际竞争力的逐渐丧失。学习过程和政治－制度性创新可以被推迟。1989 年后，西德接管了失败的前共产主义东德的主要企业，这抬高了公共开支占国民产品的份额。估计这个份额在 1995 年达到了 57.6%（来源：经合组织）。在瓜尔特尼和劳森(1997,第 98－99 页)的研究中,德国的经济自由度在 115 个国家中排在了中间的第 25 位。◆

（来源：Erhard, 1960; Kasper and Streit, 1993; Wolter in Harberger, 1984; Giersch et al., 1992; and German Council of Economic Advisers, *Annual Reports*, 等）

从 1960 年代起,老工业国家受到了序位不断上升的新兴工业国

① 在 1950 年代的德国改革与 1820 年代至 1840 年代的英国改革(见第八章)之间,存在着不可思议的相似性:在这两次改革中,对经济制度的改革都为一次爆发性创新和繁荣奠定了基础。但荒谬的是,改革者也都为违背竞争原则的规则打下了基础:在 19 世纪的英国,将法定特权授予了有组织的劳动者(第八章);在 1950 年代的德国,则是政治性的社会福利供应。这些对竞争法则的偏离都播下了使既得利益集团不断增长的种子。而既得利益集团最终毁灭了支撑竞争的制度和这些制度曾提供过的经济获益。

家的竞争挑战。这些国家受益于运输、通讯方面的革命,并保持了经济的对外开放。1945年以来在关贸总协定领导下不断进展的国际贸易自由化,以及促进经济协调的内在制度的演化,增强了世界范围的竞争。这些新兴工业国家,不提供什么公共福利,在围绕可全球移动的企业和资本而展开的跨政区竞争中,正不断赢得更大的胜利。这反过来又增强了它们的"社会资本",它们作为良好的工业投资区位的声誉和它们自己的创新能力。在有些老工业国家里,这重新激起了一种"修理"资本主义系统的兴趣,其手段有私有化、解除管制、精简现有规章、改革税制和改革公共福利,并反思政府的作用(Scobie and Lim, 1992)。对外开放和国际竞争是资本主义文明仍未面临末日的原因,也是为什么说这种文明显出了一种新的能力、能靠这种经济改革使自己再生的根据。

微观经济(制度上的)改革

由于国家体制千差万别,制度改革的具体内容也因国而异;但在1980年代里,经合组织中的国家在制度改革上出现了惊人的基本相似性:

(a)政府拥有的生产商品和服务的机构普遍受到调查。许多政府拥有的企业被私有化。在社会化财产有回报的场合,企业常常至少被公司化(corporatised),要被暴露于私人竞争之中并经受与世界最佳惯例(基准水平)的比较。例如,现在已允许私人邮件投递机构蚕食公共邮政的许多垄断地盘,还出现了针对公共运输和通讯垄断的新竞争。而且,技术上的变化也有助于蚕食公共垄断,如在通讯和电力供应方面。在许多场合,公有企业被从一般预算中撤了出来,并对其规定了明确的公司性目标。当然,对厂商的预算约束和防止日常

的政治干预是否能得到巩固，还有待观察。

(b)政府的再分配职能也已受到重新审视。人们已普遍理解，出于政治动机和再分配动机对市场进行直接干预往往不能实现预期目标。事实上，政策干预往往恶化个人间的财富差异和收入差异（如，在劳力市场和住房市场中），它们是惩罚穷人而帮助富人的。结果，至少在有些老工业国家里，废除了不少再分配性管制措施。由于可全球移动的企业获得了政治影响力，新的政治企业家们在按削减交易成本和服从成本的原则解除管制和精简尚存规章方面找到了自己的腾达之路。

(c) 按再分配原则运用税收和补贴的做法实际上在所有老工业国家中都遭到了批评，这是因为，对工作和储蓄的个人态度逐渐地适应于公共福利的膨胀，而老龄人口对福利预算增添了额外的压力。公共福利越来越被视为一种拖累国际竞争力的包袱。当然，响应这类见解的政治行动在各国是有很大差异的。

(d)在若干发达国家中，政治上的右派和左派都重新强调起政府的保护性职能(见第10.5节)。

在经合组织中，没有一个国家在公共政策上的摇摆有新西兰那么富于戏剧性和引人瞩目。新西兰曾是一个长期受费边式构建主义理念和平等观影响的经济(见参考资料)。在从1984年至1994年的十年中，新西兰从经合组织中管制最多的“混合经济”变成了一个经济自由权最有保障的经济。像经济增长、创造就业、抑制通胀、国际竞争力和对外平衡那样一些指标都对新的经济秩序作出了很有利的反应（见参考资料）。这些戏剧性的改革在新西兰得到贯彻这一事实看来并非偶然。因为，在与东亚新兴工业国家的跨政区竞争中，这个小经济要比多数其他经合组织国家更多地属于“前线国家”。

14.3 改革成熟经济

◇ **新西兰:全面制度改革案例研究**

新西兰(1995年:350万居民;按购买力计算的人均收入:14 500美元,或美国收入水平的63%)在1980年代初曾经是经合组织中受管制最严重的经济;而在1990年代中期,这个国家成了管制最少的经济。因此,它能在两个方面成为很有启发性的案例:(a)在成熟的混合经济中,如何才能使制度自由化;(b)这样的改革可能具有什么效果。

I 从富裕到硬化

由于丰富的自然资源、熟练的移民劳力和引进的、受过考验的英国制度,新西兰在19世纪里很快便达到了较高的生活水平。在20世纪初期,新西兰在政治上偏好一整套对国内的工业、劳力市场进行管制和屏蔽国际竞争的做法。其目标是创造一个平等、安全的社会。第二次世界大战之后,公共福利供应变得更加全面;由于服从和合作方面的内在制度,国内劳力市场和资本市场能受到严格的控制;进口要特许,外汇要配给。新西兰人创造了内向型保护主义政策和干预主义的再分配性"社会公正"政策的典型。

在1960年代和1970年代里,新西兰的生活水平开始落后于其他经合组织国家,因为其工业未能提高生产率,而政府在经济活动中的比重上升。在1970年代的绝大多数时期里,人均GDP每年上升0.2%左右。全国政府用发展大型工程的办法尝试了大量凯恩斯式的需求刺激。但它们的主要后果是一次无法解决的债务危机。曾是一个和谐、安全社会的新西兰开始显示出了社会衰败和紧张的症状,这包括由具有强制力并享有特权的工会所组织的多次罢工。工会所要求的工资超出了由中央管理的、半官方工资仲裁系统所裁定的水

平。许多年轻的新西兰人为寻找更少烦人、更有指望的环境而移居外国。

Ⅱ 局部改革造成互不相容的局部秩序

1984年，干预主义的保守党政府在选举中败北，劳动党政府上台，并将改革派财政部长罗杰·道格拉斯推上了经济舵手的位置。他成立了一个由矢志改革的官员和企业领导人组成的小班子，并迅速推行了资本市场和外汇市场的自由化。所有的价格控制都被终止，绝大多数补贴被取消。许多政府活动被公司化或私有化，税制得到精简并从累进的直接税转向了按单一税率向商品和服务销售额征收的间接税。国际贸易被逐渐地放开。同时，劳力市场重新受到了管制（重新导入了强制性工会原则），而社会福利则被"隔离"，限定于保护普通新西兰人免受解除管制的影响。新西兰储备银行不再受日常政治指令的影响；它的作用是提供无通胀货币。在"政府企业"的经营上，由文官任职和控制的传统被按绩效付酬和最高经理合同制所取代。在1988年，罗杰·道格拉斯被解职，劳动党的改革"告一段落"，但制度上的游戏方案已被根本地、不可逆转地改变了。

1984－1987年间的各项改革改变了经济秩序，使其从严重依赖有计划的中央指令协调转向了市场制度，但它带有重大的例外（在劳动、社会福利从而预算政策方面）。那场改革使新西兰形成了一个不协调的规则系统，其结果是许多相对价格被扭曲，发生了一次急剧的工资膨胀，许多行业中的赢利率缩减。利率飙升（商务贷款的利率升至年率40%）。通货膨胀率逐渐回落到了两位数以下，但许多企业关闭或缩小规模。失业开始攀升（在1990年代初期达到了11%以上）。那场改革始于严厉的"大爆炸"，但后来便偃旗息鼓。所有这一切都使未来变得更少可预见性并在各子秩序之间导入了不协调性。

Ⅲ 一套协调的制度系统

1990 年代后期，保守党政府在一次严重的经济衰退中上台。国民党——受后来成为首任财政部长的露丝·理查德森和其他年轻政治企业家的鼓动——虽有一点滞后，顺从了向自由市场原则的转换。它现在提出要完成经济改革的日程。中央政府规定工资水平的做法被取消，就业契约要服从规范的契约法。将福利限定于必要范围内和控制福利支出使政府得以削减开支。当经济和税收开始快速增长时(1992－1995 年间:年增长 5%左右),政府又降低了直接税率并偿还了公共债务。

在会计上采用权责发生制支持了财政改革的进程:像企业那样,政府各部门都不仅要编制年度收入支出报告，还必须就其资产和负债的独立审计价值提供报告。这项改革揭露出，新西兰政府有许多无资金保障的债务——从商务观点来看,它已经破产。对政府企业的私有化重新启动。对于公民们来讲,这项政策变得越来越可接受,因为公域服务的质量和价格有了明显的改善。例如,新西兰铁路,在被出售之后,将其雇用人数从 23 000 人削减至 5 000 人以下,同时其运输量却增长了一倍以上。私有化所产生的收入主要被用于弥补公共部门的资产平衡表。1993 年选举之后,国民党政府赢得了选举,但支持率有所降低。关键的改革者,露丝·理查德森被解职。但那时,经合组织中最少受管制的经济已经牢固地确立了它的核心制度。

第二波改革使各种局部秩序重又变得较为协调,并在 1995 年将新西兰推入了国家经济自由度的前三名,而 1975 年新西兰在这方面的排序是可怜的第 44 位 (Gwartney and Lawson, 1997, 第 140－141 页)。第二波改革迎来了一次强劲的经济上升,并戏剧性地改善了新西兰的国际竞争力和吸引力。在 1987—1994 年间,政府的核心部分

削减了 4 000 名公务员，被私有化的生产企业也裁减了 37 000 名雇员。政府企业部门占总生产的比重从 1980 年代初期的每年 12% 缩减至 1990 年代中期的 5%。但总就业却强劲上升。

到 1995 年，尽管削减了税收，公共预算仍实现了相当于 GDP3% 的结余。政府的信用地位得到了改善。随着解除对劳力市场的管制，实际工资有所上涨，就业强劲增长，失业率大幅度下落。这包括了像年轻人、妇女和毛利人那样的弱势劳动群体。这种现象的出现大概是得益于不工作的福利激励受到阻抑。新西兰的货币升值而资本成本下降。私人投资强劲，而劳动者则追求技术升级和创新。调查显示，民众对职业生活、报酬和职业安全非常满意。

政　府　改　革

政府职能	改革措施
保护性职能	规则的精简和自由化(解除管制)；保护货币的稳定性；维护对劳力的缔约自由。
生产性职能	(绝大多数) 被私有化；剩下的被宣布为“核心企业”并被公司化；规定目标；强化可稽查性。
再分配性职能：(a)靠干预	通过解除管制予以终止
(b)靠转移支付	限定转移支付项目，并减少合格条件
财政性/行政性职能	预算平衡；税制改革；《财政责任法》

那些关键的制度改革都被明确地纳入了主要的法律条款，包括：1989 年的《新西兰储备银行法》，它可靠地承诺，中央银行要坚持使消费者物价的最大年度上涨率不超过 2%；1991 年的《雇用契约法》，它开放了劳力市场；1994 年的《财政责任法》，它在赤字财政和减少可稽查性上束缚住了未来政府之手。

第二波改革使经济制度在总体上变得协调。总之，那场改革在

一定程度上使责任再次被私人化，并强调了私人的创造性和自发协调。政府的三项主要职能受到了彻底的反思。保护性职能（别无其他）被宣布为政府的“核心业务”，并根据使政府主体更易受稽查的原则得到了重组。政府的生产性职能首先被公司化，然后又基本上被逐渐地私有化（教育和保健除外）。政府的分配性职能被基本上限定于靠转移支付帮助贫穷公民的范围。实际上，所有再分配性的市场干预——诸如就业管制、价格和质量控制——都被废除。

在选举改革之后，经济改革在1990年代中期走到了尽头，并且出现了从经济理性主义向政治性和寻租性命令的有限倒退。◆

（来源：Kasper（1996），有兴趣的读者可从那里找到一份有关新西兰案例的详尽文献索引。另外还请参阅两位政治家的自传解说：Richardson，1995，and Prebble，1996）。

私有化

驱动产权从（属于不同级别政府的）集体性所有制向私人所有制转换的主要目的是，抑制代理人机会主义，并使“硬”预算约束对前政府企业中的经理和工人来讲具有可信赖性。凭借允许破产这样一种真正的威胁，能使代理人机会主义得到抑制。如我们在第八章里所看到的，在被竞争市场包围的企业中，经理们必须抑制其机会主义地行事的倾向，并必须无止境地探索顾客所想要的事物。但我们在第十一章里看到，在公共部门中曾长期缺乏类似的竞争压力。行政性约束常常相对软弱和无效，而供方常常处于垄断地位上，从而满足顾客欲望的激励也相对较弱。因此，将一项经营从政府垄断转变为私人竞争能在成本控制、创新能力和效率上获得好处。

财政动机也是推动私有化的一个因素。政府希望获得偿还债务的机会，并靠出售资产的收入获得预算上的主动。他们还想减少其对不断亏损和业绩不佳的公共企业、对公众服务不足、对基础设施中损害国际竞争力的高成本所承担的政治责任。在许多国家里，公有企业的问题都与时俱增。因为，获取财政补贴的机会、谋求保护以回避竞争约束的机会都逐渐地鼓励了寻租联盟的形成；例如，当工会放肆地谋求更高的工资、宽松的工作惯例和过多雇用员工时就是如此。

1980 年代里，私有化浪潮在英国撒切尔政府的引领下加快了速度。1990 年代里，私有化变成了一种世界范围的现象。电信、金融、能源、采矿和基础工业中的无数国有企业已被出售或以其他方式私有化。有人估计，在 1985 年和 1995 年之间，约有价值 5 350 亿美元的国有资产被售给了私人所有者（O' Leary, 1995）。在 1992 - 1996 年间，像法国政府、英国政府、澳大利亚政府、日本政府和意大利政府等，已经使大量资产转入私有制。其中，每次转让的资产额都超过了 40 亿美元（经合组织估算，*The Economist* 报道，1997 年 3 月 22 日，第 123 页）。

一旦决定要将政府企业私有化，会出现几个实践问题。不同的私有化尝试中，对这些问题有不同的解决办法：

（a）公有资产的收购者将对获自这些资产的未来收益作出自己的评估，那么在向这样的收购者出售公有资产前，该如何评估这些资产的价值呢？有些资产被按较低的价值私有化，因为人们希望，随后的股价上升将会给最初的股票购买者带来一笔意外的利润——而政府则获得一种政治上的好处。有时，政府决定，将股份优惠出售给雇员或小额储蓄者。根据“大众资本主义”（即广泛分散的持股）具有优越性的观点，这样做是合理的。反对用低价出售政府资产的主要论

据基于这样一种观点，应从资产出售中获得尽可能大的价值以充实政府预算，从而尽可能地缓解公共债务和税收负担。

(b)常有人坚持说，公众已经拥有了集体持有的资产，所以这些资产不能再重新出售给公众。相反，应直接分配所有被私有化资产的可交易股份，或用免费分配给所有公民的凭证来拍卖这些资产(凭证私有化)。当出现要靠未来一代人的税赋或其他收入来弥补的债务时，这样的主张并没有多大的影响力。当出售社会化资产的收入被用于清偿公共债务时，未来世代的"集体抵押"就减少了。直截了当的资产出售在具有高储蓄率和发达资本市场的经济中较易于实施。这不同于前共产主义国家，在那里，与混合经济相比，私有化是一个相对大得多的任务①。

(c)在有些情况下，有人用这样的论据来反对私有化：一旦某些资产被私人拥有之后，政府的基本保护职能会得不到保证。例如，出于国防上的理由，国家航空公司应当继续保持国有化。然而，多数国家都有法律，允许在诸如全国紧急状态一类的情况下，将私有财产转用于集体性目的。同样的目的还可以靠"黄金股"来实现。这种股份由政府持有，它使政府在某些明确定义的形势下，如战争状态下，享有多数表决权。

(d)一种常见的反对私有化的论据是，政府将因此而失去实现再

---

① 处理前社会主义计划经济中的私有化必须与处理混合经济中的私有化有所不同。在社会主义国家里，作为一种规则，政府债务是财政系统的一个组成部分。而财政系统的目的是控制计划的执行。因此，政府债务可以被比作一个多级企业(在这里是指国家、银行和公共企业)中未合并资产平衡表里的簿记科目。由集体行动建立起来、但处于政府控制下的资本存量可以被视为"属于"全体居民(以及为社会主义国家提供了贷款的外国储户)。在这种情况下，凭证私有化就是将集体性资本存量的各部分配置给私人所有者的一种途径。相反，混合经济中的自愿储蓄者们是在一次市场决策中投资于政府债券的，他们知道其存款将被用于一个公共部门的项目，所以他们能预期，当该项目被私有化时，这笔公共债务将得到偿还。

分配性平等的一个手段。然而，获得某些服务的均等机会，如获得教育、住房或保健服务的均等机会，并不依赖于这些服务的政府生产（第10.1节和10.5节）。事实上，在保健、教育和住房方面，要是有竞争性生产者来提供更大的选择范围，并以更低的成本提供这些服务，则经济上的弱势集团将受益无穷。

（e）如我们在前一章里提到的，私有化常常伴随着一个任务，即将既有的垄断暴露于竞争之下。从平等、效率、公正和自由的角度来看，简单地将公有垄断转变为私有垄断是不可取的。事实上，支持政府控制私人财产的一个古典论据就是由政府对私人垄断实施控制。因此，私有化应当在任何可能的地方促进竞争。要能做到这一点，首先要在法律上和规章上清除所有阻碍潜在私人争胜者出现的障碍，要促进各种允许排他性的安排（抑制搭便车）。在许多场合，技术进步促进了在更早的年代里不可能实现的竞争性供给。例如，现在已能更精细地划分无线电频道，从而使竞争性的无线电广播、电视和通讯网成为可能；并且，当能靠信号编码和使用译码器排斥同步用户时，进入一个自由电信市场的固定成本便因新技术而急剧下降。现在已有可能使发电站私有化，并在面向共用电网的私人供电者的竞争报价中作交易，就像竞争的私人火车经营者能共用一个公有铁路系统一样。

在私有化上，现在存在着相当多样化的经验。从单个顾客的角度来看，其中多数经验是正面性的；有一些经验则是负面性的，尤其是在公共垄断被简单地转换成私人垄断的地方（World Bank, *World Development Report* 1996, 第49页）。对私有化的许多抵制——及事后关于其优点的争论——都集中于分配性后果上。对私有化的最激烈反对往往来自丧失了特权的雇员组织，这些特权包括高额的在职消费、过多雇用和回避创新的保护——换言之，这些都典型地属于不受

委托人有效控制的机会主义代理人所获得的租金。私有化的确常常伴随着失业，这反映着以前的过度雇用。在公共垄断公司的雇员已在契约中争取到了高额退职金的情况下，对于以前的公共所有者或新的私人所有者来讲，私有化也是代价高昂的。在有些例子中，公有公司的市场价值，其高额年金债务的净值，已是负值。为了制止进一步损失的负担，这样的公司必须被送掉，在许多时候是送给其员工。

迄今为止的经验表明，从总体上来看，公司化大都提供了一次性的业绩刺激，但处于持久的私有制约束之下，会对控制成本、增强服务和改善业绩提供不间断的激励。私有化还能使治理国家的任务变得更容易，因为只具备有限决策能力的内阁和政治领导人现在能够专注于监督集体行动的少数问题上。

○ **关键概念**

公司化是将公有生产设施转变为单独、分立、可稽查的公共企业(public enterprise)。这种企业被赋予了一种特定的职能。一个公司化了的公众企业必须说明其净资产是如何运营的。如果这样的企业发生了亏损，通常不能自动地获得税收补贴(硬预算约束)。公司化常常是私有化的先声。

私有化是产权从集体性所有制向私有制的转换，并使经营权从集体性决策转向自主的私人决策。●

解除管制

在议会和政府行政当局努力完善其保护性职能并追求再分配(第10.1节)的整个过程中，法律—规章系统亦随之发生演变。禁令性

普适制度已日益被指令性的具体规章所取代，且常常体现了有组织压力集团的要求。在此过程中，新的外在制度往往会与传统的内在制度相冲突，而外在制度的内部会变得不一致，遵守这样的制度会变得代价高昂。无人能预见这些制度变革的许多副效应。无处不在的干预主义，以及歧视性税收和社会治安成本，已经促使私人经营者转入"非正式部门"（黑市、影子经济），并使全体民众疏远领导层——这对于政治体制和福利国家的稳定来讲是一种危险（Streit，1984）。

在 1980 年代和 1990 年代里，当对再分配性干预的优点出现越来越多的政治怀疑，而国际性的体制竞争热起来的时候，行业协会、院外集团、公共行政机构和议会中的政治企业家们将解除管制提上了日程。起保障作用的制度创新无一定之规，这要取决于既有的规章、国际竞争的强度和有组织寻租联盟的凝聚力或其他方面。

然而，在世界上围绕解除管制的争论中，仍出现了若干超越特定国家环境的、共同的基本问题：

（a）管制上的改革是否应当遵循一种零敲碎打的策略，在问题紧迫或务实改革的政治机会已出现的地方导入变革？或者改革应当基于一种整体战略并以激进的"大爆炸"方式来实行？绝大多数改革派政治企业家——假定议会多数派的结构、选举态势和利益集团的态势、复杂的竞选联盟都不变——都选择了"零敲碎打式再造法"（piecemeal reengineering）来向较自由的市场这一总方向转变。这种务实的过程多次在"子秩序"之间引发了矛盾，例如在新开放的产品市场与仍受管制的劳力市场之间（请见有关新西兰的参考资料，第 574 页）。子秩序间的这种不一致必然会扭曲相对价格：如，挤压利润并因此而破坏就业和特定资本的价值。如果制度改革同时、同等程度地影响所有的主要市场，则改革的成本肯定会减少。在出于政治策略上的理由而不得不违背这一原则的地方，随之而来的明显代价

要么会证明完成改革日程的必要性（如新西兰的情况那样），要么有助于因发现改革的代价过高而取消改革。当改革被求助于既有特殊利益的政治企业家推翻时，它的代价一般都很大。因为，这样的改革搅乱了秩序，使信息成本剧增。因此，基于可能性、速度和能量的平衡，克服政治性和社会性抵制，在总体上增强制度变革的协调性，在多数情况下都是较可取的。另一方面，改革不可能带着一份已知的“改革日程”开始，即不可能有一份明确的、将逐一实施的行动的清单。如果要执行一份解除管制措施的清单，改革者会遭遇知识问题：要确保开始时的改革达到预期目的，将需要有什么样的补充措施。因此，在“大爆炸”式的改革中，当人们知道了它的后果时，很可能又会发现进一步改革的需要。

（b）上述各点与如何衔接各项改革的讨论有密切的关系。学术文献中经常在讨论这样的问题：要素市场是否应在产品市场之前放开？或资本市场的开放是否应先于劳力市场的开放？无论就理想的改革速度和改革顺序提出什么论点来，这种争论都是在完全不现实的假设基础上展开的，因为它们都要求观察者掌握完备知识。这一点由前导性的新西兰改革者罗杰·道格拉斯指出，并得到了捷克改革者瓦茨拉夫·克劳斯的赞同和引用。瓦茨拉夫·克劳斯写道：

> “使我惊讶的是，前新西兰财政部长罗杰·道格拉斯（现在是罗杰爵士）持有与我相同的思考。他指出：
>
> ‘在世界各处，关于结构改革的最佳顺序，出现了大量的技术性争论，也出现了许多被断定为政府所犯的顺序错误……空想理论家们主张，在着手解除对像金融一类部门的管制之前，必须能先解除对劳力市场或可交易商品市场的管制。从纯分析角度来看，这样的争论是很有意思的，但它不可能形成清晰的见解。而且，从我这样一个实践者的观点来看，这个问题是不恰当

的。在你能为自己在最佳的时间、以最佳的方式展开最佳的行动制定出计划之前,形势就已发生变化。你得到的不会是一个最佳的结果,而是一个被错过的机会。

有些决策在出台的那天就会产生充分的影响,而另一些决策则要两至五年的艰苦努力才能得到完全的贯彻。最佳的衔接根本做不到。如果机会之窗打开了,它使一项决策或行动在中期有意义,那就在它关闭之前用足它!'"(Klaus, 1991, 第 9, 13 页)

(c)通常,经济改革要延伸到制度性的经济关系。已经证明,在国内制度的持续改革上,开放是一个基本的组成部分(Papageorgiou *et al.*, 1991)。在封闭经济中,面对顽强的寻租活动,实施真正改革的动力都很弱。而国际竞争中的亏损威胁能形成迅速的反馈。所以,这种反馈看来是使改革动能保持活力的必要条件。

(d)劳力市场制度的改革是政治上的难题。因为,这些改革直接影响着多数选民。如果这种改革导致管制固化(regulatory hold-up),就会出现失业。而且,来自竞争性劳力市场的价格信号常常会因各种再分配性政策而钝化,如几乎与工作收入相等的失业救济金、高额的累进所得税、最低工资法以及支付给家庭的种种补贴。在许多经合组织国家中,人们已经养成了不自助的习惯,他们遇到了寻找工作上的反向激励(disincentives)。因为,不工作而获得的种种"好处"加起来,常常超过了扣除税收和工作的其他成本后的市场工资净值(第10.4 节)。尤其是,由于人们接受低报酬工作时其净收入常常会下降,所以为了实现从公共福利向工作的转变,改革者必须克服各种物质性反向激励这个难题。特别是当政府严重依赖所得税,而税率的累进幅度又很高的时候,改革尤其困难。

14.3 改革成熟经济

(e) 微观经济改革的结果通常与基本宏观经济条件的回复密切相关，尤其与稳定的货币和使公共债务保持在可持续水平上的财政约束关系最大。在许多富裕的民主国家中，再分配性能动主义的潜行超出了税收的允许范围，导致了种种"纳税人反叛"。结果，公共债务悄然上涨。实际上，所有经合组织国家的政府现在的负债都比其30年前的负债要高得多，且往往高于能切合其未来税收额的负债水平。

(f)预算改革与重新审查政府的各项职能密切相关。如第十二章中讨论的那样，许多观察者要求，制定迫使政府平衡预算的宪法规则，强制性限定债务的范围，增强可稽查性，按竞争性联邦制的原则分散政府权力。尽管由于存在偏好寻租活动的政治-经济势力，对当选议会的"束手"只取得了有限的成功，但在许多工业国家的观察者中间，"绝对的权力也绝对地腐蚀议会和当选政府"这样一种认识正在流行起来。要想为"束手"提供某种更好的条件，可以就透明信息和较高的可稽查性(权责发生制)作出一项规定。

(g)在多数发达国家里，预算改革都必须延伸至税制改革。因为直接税会导致对工作、储蓄和追求国际竞争力的反向激励，所以在许多国家中，为了推广各种单一税率的间接税，必须降低(累进的)所得税、利润税和财产税的重要性。关于累进所得税将带来较平等的收入分布这样一种论点已证明是不正确的，因为游说活动和议会对税法所作的许多修改已产生了大量的具体豁免措施。结果，累进所得税对富豪的作用往往小于对中等收入获得者的作用。向间接税转变会影响收入和财富的分布，并且会从预期要受损的人和预期要获益的人那里引发大量政治性"表态"(voice)。当税制较少扭曲时，企业和个人就能使他们的决策更多地以自己的经济预期和偏好为基础，而较少考虑如何使自己的税负最小化。

（h）管制方面的改革常常因政治僵局而受阻。议会的联盟和内阁的联盟有可能不稳固，议会的上、下两院可能不和，行政当局和议会在监督上相互制肘。当政治领导层孜孜于权术或有组织利益集团的好处时，这些问题会更加严重。当跨政区竞争趋于激烈时，有一点会变得非常明显：有些社会价值系统、法规和制度系统缺乏演化改革的能力。一个国家的既有制度系统的代价可以是持续停滞和相对衰落（第12.3节）。从文明兴衰的长期历史角度来看，这并不是一个新发现。

○ 关键概念

解除管制是废除针对产权自由运用的选择性法律限制和规章限制，它促进着市场调节。

精简是删减市场管制措施中的重叠、相关（且往往是矛盾的）部分。其前提是认识到，一定的政治目的（如保健或环保）可以在采用更简单方式并耗费更少服从成本的情况下实现。

"大爆炸"是一种制度改革战略。它试图实现被认为必须同步和迅速实现的所有变革。它与渐进主义相对立，渐进主义是一种分目标、分阶段的制度变革思路。

束手制定限制未来议会或政府行为的规则，以防止其采取某些机会主义行动。它立足于这样一种观念，即在激烈的争执中很可能作出代价高昂或具有歧视性的决策，而在较平静的时候，又会发现这项决策是有害的——束手类似于俄底修斯要求在他的船经过塞壬海妖之前将自己绑在桅杆上的做法。在实践中，当选政府和议会都不愿意受约束，无论这种约束是来自原来的竞选承诺，还是正式的法案和宪法规则。●

重新肯定资本主义宪章?

虽然并非所有的老工业国家都已启动了全面的改革，但自1970年代以来，有些制度还是在所有的“混合经济”都得到了改革。在战后时期，对于当时风行全球的脱离资本主义的潮流来讲，德国和日本的改革是两个例外。但从1970年代末起，潮流逆转。现在，政治企业家们从撤消干预性控制和使产权运用自由化中看到了收益。然而，改革是零敲碎打的，根基尚未牢固，所以它们很容易被取消。并且，许多政治上更困难的改革——如社会福利方面的改革——已被束之高阁。

因此，观察者们已呼吁正式地以立法方式巩固改革，并制订具有内聚性的(cohesive)宪法规则。这种宪法能阻挡未来议会和行政当局的机会主义，能使单项改革相互结合，能强化它们的协调作用。这意味着，应采用明晰的、具有宪法性质的一般规则来保卫私人产权，限制当选议会中多数派或能动主义法官干预自主财产运用的权力。许多成文宪法，如美国和德国的宪法，都明确地包含着对私有财产的保护。然而，在实践中，产权的自由运用仍然遭受到越来越多的干预。当高等法院不得不根据新法律就私有财产的原则是否遭到侵犯作出裁决时，他们通常却不可能仅仅靠正式的司法方法做到这一点。司法程序不可能解决复杂的经济争论，而政治交易则乘虚而入。无论如何，大量的解除管制都必须达到美英两国公民在上世纪里所享有的经济自主水平，或达到目前许多新兴工业国家中事实上存在的经济自主水平。

看来，在任何情况下，只要对外开放和跨政区竞争能对政治主体的追求构成一种控制，资本主义宪章就很可能有机会获得抵御政治

控制和集体寻租行为的基础。运输成本和交易成本的连续下降很可能会进一步推进这一过程。

当人们感到干预主义将把服从成本提高到难以容忍的水平并削弱国际竞争力时,对改革的要求常常会扩散开来。那时,改革会充满据说是法国财政部长让·巴蒂斯特·柯尔培尔与商人托马·勒让德尔会见时所出现的那种态度:当柯尔培尔殷勤地问勒让德尔,政府能为他的生意做点什么时,勒让德尔大声说:"*Laissez-nous faire*!(甭管我们就行了!)"

"自由的代价是不懈的警戒",而培育恰当的制度是一项永远不会彻底完成的工作。本书的读者将来肯定有机会检验一下这两句话的真实性。

复 习 题

• 在下列两种状态中,你所生活的那个国家的经济制度属于哪一种?

(a)不受私人和政府干预的高度经济自由,因为存在着最低限度的、透明的、被可靠执行规则;

(b)没有保障的经济自由,因为法律得不到很好的执行。

过去的十年或二十年里,人均收入增长率与你的判断之间是否具有本章和前面各章所指出过的那种相关性?

• 你是否能想出政治自由权和民事自由权都很少但经济自由很大的社会来?有情况相反的社会吗?

• 在"个人信用"市场与非个人信用市场之间有什么差别?在你的国家里,产业企业家们依赖个人信用吗?小企业家要想得到信贷机会是否容易,或者他们必须要有"关系"?

• 在你的国家里,一个政治上关系很多的商人(比如说,总统的

亲戚）会破产吗？你的答案在多大程度上说明了对私人产权的保护状态？在你的国家里，当总统的/国王的/党主席的儿子不偿还欠你的钱时，你能将他告上法庭吗？

• 根据第 551 页关于阿尔及利亚的参考资料，按你的观点来看，独立后对私人产权的处理与三十年后的政治对抗和原教旨主义的兴起之间有什么关系？在目前的状态下，你会建议阿尔及利亚人做什么？

• 在东亚的资本主义社会中，国际竞争是如何影响非正式的内在制度的演化的？

• 你认为，政府官员的腐败将增强还是削弱一个开放经济的国际竞争力？请说明你所依据的理由。

• 支持将公共部门垄断（如教育、医疗、运输、供电、通讯）置于私人竞争之下的论据是什么？反对这一做法的论据是什么？支持论和反对论之间的平衡会因行业而变化吗？

• 你认为，公共垄断企业中的生产者（经理、工会、单个工人）会赞成还是反对将他们暴露于竞争之中？

• 我们在书中说，公共垄断鼓励“在职消费”。这一点是如何在实践中表现出来的？

• 支持对政府所拥有的生产企业实行私有化的论据是什么？

• 什么是反对政府生产职能私有化的论据？政府应当依靠私人的警察和军队吗？如果不应当，为什么？

• 在你看来，如果新兴工业国家继续将养老和保健供给视为私人的责任，那么在老工业国家中坚持大量的再分配将导致什么后果？可移动的企业、资本和高级知识的所有者会“用脚投票”以有利于低税/低福利的区位吗？

• 你是否知道你国家中的私有化项目？在这些项目中，对本章所

讨论的那些私有化中的关键问题是如何处理的?

• 请根据你在本书中所学到知识,试着讨论一下,支持在你的国家中迅速解除管制的理由。

• 为什么当代两位最大胆的改革者,捷克的瓦茨拉夫·克劳斯和新西兰的罗杰·道格拉斯,都嘲笑那些精心构思出来的、关于经济改革顺序的学术理论?

• 为什么对于经济增长和新产业的发展来讲,有关宏观经济稳定性的制度很重要?物价水平的意外波动会对投资和创新上的长期计划产生什么影响?

• 在你的国家里,政府的预算编制过程透明吗?在你的国家里,公共财务活动同样要受制于那些控制企业会计活动的,核算收入、支出、资产、负债的规则吗?

• 根据什么理由断言"自由的代价是不懈的警戒"?

附录　铅笔传奇

伦纳德·E. 里德①

我是一支铅笔——所有孩子和能读写的成年人都很熟悉的那种普通木制铅笔。(我的官名是"蒙格尔482"。我的许多配料是由位于宾西法尼亚州威尔克斯—巴雷的埃伯哈德费伯铅笔公司装配、组合并抛光的。)

书写既是我的专业,也是我的副业;那是我所做的所有事情。

你可能很想知道,我为什么要写一份家谱。那好,现在就开始吧,我的故事很有趣。并且,我是一个谜——要比一颗树或一次日落、甚至一次闪电更神秘。但糟糕的是,那些用我的人视我为自然天成,好像我只是小事一桩,毫无来历。这种目中无人的态度把我打入了凡夫俗子之列。这是一个令人痛心的错误。带着这样的错误,人类不可能长期平安存续。因为,如一个明智的人,G. K. 切斯特顿,所观察到的:"我们正为缺少惊异感而不是缺少奇迹而枯萎。"

我,铅笔,仅仅通过我显露的样子,就值得你惊讶和敬畏,这是我将试图证明的一点。事实上,如果你能懂得我——不,这对任何人来讲都要求太高——如果你能知道我所象征的神奇之处,你就能有助于挽救人类正在不幸地失去的自由。我要讲授一条意味深长的启示。并且,我能比一辆汽车、一架飞机或一台洗碗机更好地讲授这条启示,因为——完全是,因为我看上去如此简单。

---

① 首次发表于1958年。经持有版权的纽约经济教育基金的热情允准予以重印。

简单吗？然而，并非地球上的每个人都知道如何制作我。这听上去很离奇，不是吗？尤其是当你认识到，美国每年生产出的我的同类大约有 15 亿支。

请拿起我来，看着我。你看到什么了？所见无多——只有木头、漆、印制的标签、铅芯、一点金属、一小块橡皮。

不计其数的祖宗

正如你不可能追溯你的家庭谱系至很遥远的过去一样，我也不可能列举并说清我的所有祖宗。但我愿意举出足够多的祖宗来，使你对我的背景之丰富和复杂留有深刻印象。

我的家庭谱系实际上始于一棵树，一棵纹理笔直的雪松，它生长于北加利福尼亚和俄勒冈。现在，请细想一下所有的锯子、卡车、绳索，以及在收获和运送雪松木材至铁路支线中所使用的无数其他传动装置。想想所有参与装配这些设备的人员和所投入的无数技能：采矿、炼钢并将它们加工成锯子、斧子和汽车；种植大麻并经过各道工序将其做成重而结实的绳索；带有卧室和食堂的采伐营地、烹调和生产所有食物。噢，还有，在伐木者所喝的每一杯咖啡里发挥过作用的无数人！

原木被送到加州圣利安多的工厂。你能想象那些制造平板卡车、钢轨和火车头的人吗？你能想象那些建筑和安装附属通讯系统的人吗？这些军团都属于我的祖宗。

请想一想圣利安多的木材加工厂。雪松原木被截成铅笔那么长的小板条，它们的厚度不到一英寸的 1/4。这些板条被送进窑里烘干，然后被着色，这么做的理由与女人在脸上化妆一样。人们喜欢我外表美观，而不是乏味的木本色。这样的板条要被上蜡并再次烘干。

为了着色和烘干，为了供应热能、照明和电力、传送带、汽车，以及所有该工厂所需要的东西，要投入多少技能啊？该工厂里的清洁工是我的祖宗吗？是的，而且还要包括那些为太平洋煤气电力公司的水电站大坝浇铸混凝土的人。这个水电站是为木材加工厂供应电力的。还不能漏了另一批当代的和过去的祖先，他们参与了横跨美国将大量板条从加州运至威尔克斯—巴雷的活动。

复杂的机械

一旦进入铅笔厂——400万美元的机械和建筑，我那节俭而不断储蓄的双亲所积攒起来的全部资本——有一台复杂的机械在每块板条上开出八条细槽，然后另一台机械将铅芯放在其他的各块板条上，涂上胶水，再将另一块板条盖在上面——可以说是一个铅制三明治。机械从这块"木夹"三明治中切出了七个弟兄和我。

我的"铅芯"本身——根本不含任何铅——极其复杂。石墨开采于锡兰*。请想一想那些矿工、那些为矿工制造许多工具的人、装运石墨的纸袋的制作者、制作扎纸袋细绳的那些人、将石墨装上轮船的那些人，以及建造这些轮船的人。甚至看守灯塔的人也在一边帮助着我的诞生——还有港口领航员。

石墨中搀有来自密西西比的黏土。这种黏土在精制过程中使用了氢氧化铵。然后加进了润湿剂，如磺化脂——与硫酸进行过化学反应的动物脂肪。在通过了众多机械之后，最终的混合物被不间断地挤压出来——就像从一台香肠机中挤出来那样——再按尺寸切断，晾干，并被送入华氏1 850度的高温中烘烤。为了增强铅芯的强度和

* 斯里兰卡的旧称。——译者

光滑度，它们要经过炙热混合气的处理。它包含产自墨西哥的碣棣傈砬蜡(candililla wax)、石蜡和氢化动物脂肪。

我的雪松要接受六层漆制外衣。你知道漆的所有成分吗？谁会想到蓖麻籽种植者和蓖麻油提炼者会与漆有关？他们的确有关。知道吗，即使是将漆做成一种漂亮的黄颜色，其工艺也要涉及一个人举不胜举的个人技能！

请看标签。那是将混有树脂的碳黑加热后形成的一层薄膜。你如何制作树脂？并且，求求你，什么是碳黑？

我的一点金属——那个金属箍——是黄铜制的。请想一想所有采掘锌和铜的人，想一想那些有技术能用这些自然物生产出闪亮铜片的人。我的金属箍上的那些黑环是黑镍。什么是黑镍？它是如何被使用的？完整地说清为什么我的金属箍中央没有黑镍，需要整整几页纸。

然后是我的加冕典礼。我的冠冕在这个行业中被不雅地称为“橡皮”，人们用我来擦去自己写错的地方。一种被称为“硫化油胶”的成分就是负责擦去字迹的。它是一种像橡胶那样的产品，要用荷属东印度*出产的菜籽油与氯化硫反应后制造出来。橡胶，与流行的概念不同，只起凝结的作用。这里，也有许多种的硫化剂和促进剂。浮石产于意大利；而为“橡皮”上色的颜料是硫化镉。

浩瀚的知识之网

我在前面曾经断言，地球上无人知道如何制造我。对此，有谁想否定吗？

---

* 印度尼西亚。——译者

实际上，千百万人参与了创造我的过程。在这些人之间，每个人都只能认识极少的几个人。现在你可能会说，我把远在巴西的咖啡豆采摘者和其他地方的食物生产者与铅笔制造联系起来，扯得太远了；这是一种极端见解。但我要坚持我的主张。在这千百万人中间，任何一个单独的个人，包括那家铅笔公司的总裁，都只能提供极少的一点点知识。从诀窍的角度来看，锡兰石墨矿工与俄勒冈伐木者之间的唯一差异在于诀窍的类型。矿工和伐木者都是不可缺少的，正如工厂中的化工师和油田中的工人也不可或缺一样——石蜡就是石油的一种副产品。

这里有一个惊人的事实：油田的工人，化工师，石墨或黏土的采掘者，任何制造或驾驶轮船、火车或卡车的人，操纵机械在我的小金属片上滚花的人，以及公司总裁都不是因为他需要我而执行其独特任务的。他们中的每个人对我的需要可能都不会超过一个一年纪孩子的需要量。事实上，在这茫茫人海中，有些人从来也没有见过一支铅笔，也不知道如何用一支铅笔。他们的目的不在于我。事情很可能是这样的：这千百万人中的每一个人都知道，他能用他的些许诀窍换回他所需要或想得到的商品和服务。而我可以在也可以不在他们所需要的物品之列。

无人指挥

还有一个更惊人的事实：没有指挥者，对于使我诞生的不计其数的行动，没有任何人的命令或强制指令，也无从发现这样一个指挥者的任何痕迹。相反，我们看到的是苏格兰经济学家和道德哲学家亚当·斯密那著名的“无形之手”在市场中发挥作用。这就是我前面提到的那个奇迹。

曾有人说："唯有上帝才能造树。"我们为什么同意这个说法呢？难道不是因为我们认识到，我们自己不可能造出树来吗？实际上，难道我们能描述一棵树吗？我们不能，除非用一些很肤浅的词汇。比如，我们可以说，一种特定的分子结构表现为一棵树。但是，在人中间，什么样的大脑能记录，更别提指挥，分子在一棵树的整个生命周期中所发生的持续变化？这种功夫根本不可想象！

我，铅笔，是一个多种奇迹的复杂组合；树、锌、铜、石墨等等。但是，在这些显现于自然的奇迹当中，还要加上一个更不同寻常的奇迹：创造性人类能力的形成——不计其数的琐碎知识，在无人指挥的情况下，按人的需要和愿望自然、自发地形成着！既然只有上帝才能造树，我就要坚持，只有上帝才能造我。人不可能指挥无数琐碎的知识以创造出一支铅笔来，正像人不可能将分子合在一起创造出树来。

正是为了说明这一点，我才在前面写道："如果你能知道我所象征的神奇之处，你就能有助于挽救人类正在不幸地失去的自由。"因此，如果一个人意识到，这些琐碎的知识将根据人的需要和需求自然、自动地——即没有任何政府的或强制的指挥——按创造性和生产性模式组合起来，他就具备了一种拥护自由所绝对必要的条件：对自由人的信念。没有这样的信念，自由是不可能的。

一旦政府垄断了创造性活动——例如，邮件的传递——多数个人就会相信，邮件不可能靠自由行动的人来高效率地传递。还有一个理由：每一个人都承认，他自己不懂得如何去做有关传送邮件的所有事情。他还认识到，也没有任何其他的个人能做到这一点。这些假设是正确的。任何个人所拥有的知识都不足以完成全国性的邮件传递任务，正像任何个人所拥有的知识都不足以造出一支铅笔来一样。在对自由人缺乏信任的情况下——不懂得千百万琐碎的诀窍将

自然而神奇地形成并配合起来满足这一需要——个人只能得出一个错误的结论:只有靠政府的指挥,才能传递邮件。

证据比比皆是

如果只有我，铅笔，能证明当人可自由尝试时所能做到的事情,那么不具有这种信念的人就会振振有词。然而,证据比比皆是;且在每一方面都与我们有关。在与诸如制造汽车、计算机、谷物收割机、粉碎机或数以千万计的其他东西相比,传递邮件实在是简单至极。

传递?哎呀,在任人们自由尝试的当今时代,他们能在不到一秒钟的时间里将人的声音传遍全球;他们用变动的视觉图像将正在发生的事件传送至任何人的家里;他们在不到4小时的时间里将150名乘客从西雅图送到巴尔的摩;他们在没有补助的情况下以难以置信的低价将煤气从得克萨斯送至一个人家里的煤气灶或纽约的高炉;他们将四磅石油从波斯湾送至我们的东海岸——绕了半个地球——所收取的平均费用少于政府将一盎司信件送过马路的收费①。

让人们自由

我要讲授的启示就是,让所有创造能量无拘无束。请用完全与这条启示相符的方式组织社会，展开行动。让社会的法律装置尽可能地清除所有的障碍。要允许创造性知识自由流动。应坚信自由

① 编者:有些事情自1958年该文首次发表以来已经发生了变化!

人会对“无形之手”作出回应。这一信念将得到证实。我，铅笔，尽管看似简单，但却提供了我的产生这一奇迹来证明，这是一个实在的信念，就像太阳、雨、雪松树和美好的地球一样实在。

参考文献

Abramovitz, M. (1979), 'Rapid Growth Potential and its Realization: the Experience of the Capitalist Economies in Post-war Period', in: E. Malinvaud and R. O. C. Matthews (eds), *Economic Growth and Resources*, vol. 1, London and New York: St Martin's Press, 1 – 50.

Alchian, A. (1987), 'Property Rights', in J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan, and New York: Stockton Press, 1031 – 4.

Alchian, A. and H. Demsetz(1972), 'Production, Information Costs, and Economic Organisation', *American Economic Review*, vol. 62, 777 – 95.

Alchian, A. and H. Demsetz(1973), 'The Property Rights Paradigm', *Journal of Economic History*, vol. 33, 16 – 27.

Alessi, L. de(1969), 'Implications of Property Rights for Government Investment Choices', *American Economic Review*, vol. 59, 16 – 63.

Alessi, L. de(1980), 'A Review of Property Rights: a Review of the Evidence', *Research in Law and Economics*, vol. 2, 1 – 47.

Alessi, L. de(1982), 'On the Nature and Consequences of Private and Public Enterprise', *Minnesota Law Review*, vol, 67, 191 – 209.

Alessi, L. de(1983), 'Property Rights, Transaction Costs, and X-efficiency: an Essay in Economic Theory', *American Economic Review*, vol. 73: 1, 64 – 81.

Alessi, L. de(1995), 'Institutions, Competition, and Individual Welfare', in N. Karlsson(ed.), *Can the Present Problems of Mature Welfare States Such as Sweden be Solved ?*, Stockholm: City University Press, 76 – 87.

Alston, L. J., T. Eggertsson and D. C. North (1996), *Empirical Studies in Institutional Change* Cambridge: Cambridge University Press.

Anderson, P. W., K. J. Arrow and D. Pines (1988), *The Economy as an Evolving, Complex System*, Redwood Addison-Wesley.

Anderson, T. L. and D. R. Leal(1991), *Free Market Environmentalism*, San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy.

Anderson, T. L. and D. R. Leal(1997), *Enviro-capitalists: Doing Good While Doing Well*, Lanham, MD: Rowman-Littlefield.

Armentano, D. T. (1991), *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure*, 2nd edn, New York and London: Holmes & Meier.

Arndt, H. W. (1978), *The Rise and Fall of Economic Growth*, Melbourne: Longman Cheshire.

Arrow, K. J. (1951), *Social Choice and Individual Values*, New York: John Wiley.

Arrow, K. J. ([1962] 1971), 'Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention', in D. M. Lamberton(ed.), *Economics of Information and Knowledge*, Harmondsworth, Middx: Penguin, 141 – 60.

Arrow, K. J. (1969), 'The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation', in Joint Economic Committee(91st US Congress, 1st session), *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure*, vol. 1, Washington, DC: Congressional Printing Office, 59 – 73.

Arrow, K. J. (1985), 'The Economics of Agency', in J. W. Pratt and R. J. Zeckhauser (eds), *Principals and Agents: The Structure of Business*, Boston, MA: Harvard Business Books, 31 – 57.

Arthur, W. B. (1995), 'Complexity in Economic and Financial Markets', *Complexity*, vol. 1: 1, 20 – 5, reprinted in Drobak and Nye(eds) (1997), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, Scan Diego: Academic Press, 291 – 304.

Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.

Banks, G. and J. Tumlir(1986), *Economic Policy and the Adjustment Problem*, London: Gower.

Barro, R. J. and X. Sala-I-Martin(1995), *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.

Barzel, Y. (1982), 'Measurement Cost and the Organization of Markets', *Journal of Law and Economics*, vol. 25, 27 – 48.

Barzel, Y. (1989), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge: Cambridge University Press.

Bates, R. (1990) 'Macropolitical Economy in the Field of Development', in J. Alt and K. Shepsle (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 31 – 54.

Baumol, W. J. ([1952] 1965), *Welfare Economics and the Theory of the State*, London: Bell.

Baumol, W. J. (1990), 'Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive', *Journal of Political Economy*, vol. 98, 893 – 921.

Becker, G. (1964), *Human Capital*, New York: National Bureau of Economic Research.

Becker, J. (1996), *Hungry Ghosts: China's Secret Famine*, London: John Murray.

Beckerman, W. (1974), *In Defence of Economic Growth*, London: J. Cape.

Benegas – Lynch, A. Hijo(1997), 'Towards a Theory of Auto – government', in G. Radnitzky(ed.) (1997), *Values and the Social Order*, Vol. 3: *Voluntary versus Coercive Orders*, Aldershot, UK and Brookfield, US: Avebury, 113 – 172

Bennoune, M. (1988), *The Making of Contemporary Algeria*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Benson, B. L. (1988), 'The Spontaneous Evolution of Commercial Law', *Southern Economic Journal*, vol. 55, 655 – 61.

Benson, B. L. (1995), 'The Evolution of Values and Institutions in a Free Society: Underpinnings of a Market Economy', in G. Radnitzky and H. Bouillon (eds), *Values and Social Order*, vol. 1: *Values and Society*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury, 87 – 126.

Berger, P. (1987), *The Capitalist Revolution*, Aldershot, UK: Wildwood House, and New York: Basic Books.

Berle, A. A. and G. C. Means (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, New York: Macmillan.

Bernholz, P. (1966), 'Economic Policies in a Democracy', *Kyklos*, vol. 19, 48 – 80.

Bernholz, P. (1982), 'Expanding Welfare State, Democracy and Free Market Econo-

my: Are They Compatible?', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 138, 583 – 98.

Bernholz, P. (1995), 'Efficiency, Political – economic Organization and International Competition between States', in Radnitzky, G. and H. Bouillon (eds), *Values and Social Order*, vol. 2: *Society and Order*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury, 157 – 203.

Bickenbach, F. and R. Soltwedel(1995), *Leadership and Business Organization: Findings from a Survey of Corporate Executives*, Gütersloh: Bertelsmann Foundation.

Bish, R. (1987), 'Federalism: a Market Economic Perspective', *Cato Journal*, vol. 5 (Fall), 377 – 97.

Blandy, R., P. Dawkins, K. Gannicott, P. Kain W. Kasper and R. Kriegler(1985), *Structured Chaos: The Process of Productivity Advance*, Oxford and New York: Oxford University Press.

Block, W. (ed) . (1990), *Economics and the Environment: A Reconciliation*, Vancouver: Fraser Institute.

Boettke, P. (1990), *The Political Economy of Soviet Socialism: The Formative Years, 1918 – 1928*, Dordrecht, London and Boston: Kluwer.

Boettke, P. (ed.)(1994), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot UK, and Brookfield, US: Edward Elgar.

Borner, S., A. Brunetti and B. Weber(1992), *Institutional Obstacles to Lation American Growth*, San Francisco: International Center for Economic Growth.

Bornstein, M. ([1965] 1989), *Comparative Economic Systems: Models and Cases*, 6th edn, Homewood, IL: Irwin.

Bouillon, H. (ed.) (1996), *Libertarians and Liberalism: Essays in Honour of Gerard Radnitzky*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury.

Boulding, K. E. ([1956] 1997), *The Image: Knowledge in Life and Society*, 11th edn, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Boulding, K. E. (1959), *Principles of Economic Policy*, London: Staples Press.

Boulding, K. E. ([1962] 1968), 'Knowledge as a Commodity', in *Beyond Economics: Essays on Society, Religion, and Ethics*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 141 – 50.

Boulding, K. E. (1969), 'Economics as a Moral Science', *American Economic Review*, vol. 59, 1 – 12.

Brandel, F. (1981 – 4), *Civilization and Capitalism, 15th – 18th Century*, 3 vols., London: Collins.

Brennan, G. and J. M. Buchanan([1980] 1985), *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Brennan, G. and J. M. Buchanan(1985), *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Breyer, S. (1995), *Breaking the Vicious Circle; Toward Effective Risk Regulation*, new edn, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Brunner, K. (1978), 'Reflections on the Political Economy of Government: the Persistent Growth of Government', *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschuft und Statistik*, vol. 114, 649 – 80.

Brunner, K. (1985), 'The Limits of Economic Policy', *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, vol. 121, 213 – 36.

Brunner, K. and A. Meltzer (1971), 'The Uses of Money: Money in the Theory of the Ex-

change Economy', *American Economic Review*, vol. 61 (Dec.), 784 – 805.

Brunetti, A., G. Kisunko and B. Weder (1997), *Institutional Obstacles to Doing Business: Region – by – Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector*, Washington, DC: World Bank.

Buchanan, J. M. (1965), 'An Economic Theory of Clubs', *Economica*, vol. 32, 1 – 14.

Buchanan, J. M. (1969), *Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory*, Chicago: University of Chicago Press.

Buchanan, J. M. (1975), *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Chicago: University of Chicago Press.

Buchanan, J. M. (1978), 'From Private Preferences to Public Philosophy: The Development of Public Choice', in Institute of Economic Affairs, *The Economics of Politics*, London: Institute of Economic Affairs, 3 – 20.

Buchanan, J. M. (1987), 'The Constitution of Economic Policy', *American Economic Review*, vol. 77, 243 – 50.

Buchanan, J. M. (1991), *Constitutional Economics*, Oxford, and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Buchanan, J. M. and A. di Pierro (1980), 'Cognition, Choice, and Entrepreneurship', *Southern Economic Journal*, vol. 46, 693 – 701.

Buchanan, J. M. and G. Tullock (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Buchanan, J. M., R. D. Tollison and G. Tullock (eds) (1980), *Toward a Theory of the Rent – seeking Society*, College Station, TX: Texas A&M University Press.

Bush, P. (1987), 'The Theory of Institutional Change', *Journal of Economic Issues*, vol. 21, 1075 – 116.

Casson, M. (1993), 'Cultural Determinants of Economic Performance', *Journal of Comparative Economics*, vol. 17, 418 – 42.

Chenery, H. B. and M. Syrquin (1975), *Patterns of Development, 1950 – 70*, London: Oxford University Press, for the World Bank.

Chenery, H. B., S. Robinson and M. Syrquin (1986), *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, New York: Oxford University Press, for the World Bank.

Cheung, S. (1983), 'The Contractual Nature of the Firm', *Journal of Law and Economics*, vol. 26, 1 – 21.

Ch' ng, D. (1993), *The Overseas Chinese Entrepreneurs in East Asia: Background, Business Practices and International Networks*, Melbourne: Committee for the Economic Development of Australia (CEDA).

Christainsen, G. B (1989 – 90), 'Law as a Discovery Procedure', *Cato Journal*, vol. 9, 497 – 530.

Clark, J. M. (1962), *Competition as a Dynamic Process*, Washington, DC: Brookings Institution.

Clower, R. W. (ed.) (1969), *Monetary Theory: Selected Readings*, Harmondsworth, Middx: Penguin.

Coase, R. H. ([1937] 1952), 'The Nature of the Firm', in G. S. Stigler and K. E. Boulding (eds), *Readings in Price Theory*, Homewood, IL: Irwin, 331 – 52.

Coase, R. H. (1960), 'The Problem of Social Cost', *Journal of Law and Economics*, vol. 3, 1 – 44.

Coase, R. H. (1988), 'The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence', *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 4: 1,

3 – 47.

Coleman, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Cooter, R. D. (1996), 'Decentralised Law for a Complex Economy: the Structural Approach to Adjudicating the Naw Law Merchant', *University of Pennsylvania Law Review*, no. 144, 1643 – 96.

Cooter, R. D. and T. Ulen(1997), *Law and Economics*, 2nd edn, New York: Addison – Wesley)

Cordato, R. E. (1994), 'Efficiency', in P. Boettke (ed.) *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar, 131 – 7.

Coughlin, C. C., A. K. Chrystal and G. E. Wood (1988), 'Protectionist Trade Policies: a Survey of Theory, Evidence and Rationale', *Federal Reserve Bank of St Louis Review*, vol. 70: 1, 12 – 29.

Curzon-Price, V. (1997), 'International Commerce as an Instance of Non – coerced Social Order', in Radnitzky(ed) (1997), *op. cit.*, 425 – 38.

Cyert, R. M. and J. G. March(1992), *A Behavioral Theory of the Firm*, 2nd edn, Cambridge, MA: Blackwell Business.

Dahlmann, C. J. (1979), 'The Problem of Externality', *Journal of Law and Economics*, vol. 22, 141 – 62.

Dahmén, E., L. Hannah and I. M. Kirzner(eds) (1994), *The Dynamics of Entrepreneurship*, Crawford Lectures, no. 5, Institute of Economic Research, Malmø: Lund University.

Dean, J. W. (1981), 'The Dissolution of the Keynesian Consensus', in D. Bell and I. Kristol (eds) *The Crisis in Economic Theory*, New York: Basic Books, 19 – 34.

Demsetz, H. (1964), 'The Exchange and Enforcement of Property Rights', *Journal of Law and Economics*, vol. 7, 11 – 26.

Demsetz, H. (1967), 'Toward a Theory of Property Rights', *American Economic Review*, vol. 57, 347 – 59.

Demsetz, H. (1969), 'Information and Efficiency: Another Viewpoint', *Journal of Law and Economics*, vol. 13, 1 – 22.

Demsetz, H. (1970), 'The Private Production of Public Goods', *Journal of Law and Economics*, vol. 13, 293 – 306.

Demsetz, H. (1982), *Economic, Political and Legal Dimensions of Competition*, Amsterdam and New York: North-Holland.

Demsetz, H. (1983), 'The Structure of Ownership and the Theory of the Firm', *Journal of Law and Economics*, vol. 26, 375 – 93.

Demsetz, H. (1988), 'The Theory of the Firm Revisited', *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 4: 1, 141 – 61.

Demsetz, H. ([1982]1989), *Efficiency, Competition and Policy: The Organisation of Economic Activity*, Oxford and New York: Basil Blackwell.

Denison, E. F. (1967), *Why Growth Rates Differ?*, Washington, DC: Brookings Institution.

Department of Foreign Affairs, East Asia Analytical Unit, Australia(1995), *The Overseas Chinese*, , Canberra: Australian Government Publishing Service.

de Soto, H. (1990), *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, New York: Harper & Row.

de Soto, H. (1993), 'The Missing Ingredient', *The Economist*, 11 September.

Doti, J. and D. R. Lee(1991), *The Market Economy: A Reader*, Los Angeles: Roxbury Publications.

Downs, A. (1957a), *An Economic Theory of*

Democracy, New York: Harper & Row.

Downs, A. (1957b), 'An Economic Theory of Political Action in a Democracy', in E. J. Hamilton (ed.), *Landmarks in Political Economy*, vol. 2, Chicago: University of Chicago Press, 559 – 82.

Drexler, K. E. (1986), *Engines of Creation: The Coming Era of Nanotechnology*, New York: Doubleday.

Drobak, J. N. and J. V. C. Nge(eds) (1997), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, San Diego: Academic Press.

Drucker, P. F. (1993), *Post-capitalist Society*, New York: Harper Business.

Eatwell, J., Millgate, M. and Newman, P. (eds) (1987), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan and New York: Stockton Press.

Edwards, C. (1995), *Crises and Reforms in Latin America*, Oxford and New York: Oxford University Press.

Eggertsson, T. (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.

Eggertsson, T. (1997), *The Old Theory of Economic Policy and the New Institutionalism*, Discussion Paper, Max – Planck Institute for Research into Economic Systems, Jena: MPI for Research into Economic Systems.

Elster, J. (1989), *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Epstein, R. (1995), *Simple Rules for a Complex World*, Cambridge, MA. Harvard University Press.

Erhard, L. (1960), *Prosperity through Competition*, 3rd edn, London: Thames & Hudson.

Eucken, W. ([1940] 1992), *The Foundations of Economics: History and Theory in the Analysis of Economic Reality*, New York and Heidelberg. Springer, first German edn, 1940.

Fama, E. F. and M. C. Jensen(1985), 'Organizational Costs and Investment Decisions', *Journal of Financial Economics*, vol. 14: 1, 101 – 19.

Fels, G. (1972), 'The Choice of Industry Mix in the Division of Labour Between Developed and Developing Countries', *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 108, 49 – 66.

Fields, G. S. (1984), 'Employment Income Distribution, and Economic Growth in Seven Small Open Economies', *Economic Journal*, vol. 94, 74 – 83.

Findlay, R. (1992), 'The Roots of Divergence: Western Economic History in Comparative Perspective', *American Economic Review*, vol. 82(May), 158 – 161.

Flew, A. (1989), *Equality in Liberty and Justice*, London and New York: Routledge.

Foldvary, F. (1994), *Public Goods and Private Communities*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar.

Freeman, D. (1983), *Margaret Mead and Samoa: The Making and Unmaking of an Anthropological Myth*, Canberra: Australian National University Press.

Freeman, R. and B. Berelson (1974), 'The Human Population', *Scientific American* (Sept.), 32 – 49.

Friedman, D. (1979), 'Private Creation and Enforcement of Law: a Historical Case', *Journal of Legal Studies*, vol. 8:2, 399 – 415.

Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Friedman, M. (1991), 'The Sources of

Monopoly', in J. L. Doti and D. R. Lee (eds), *The Market Economy: A Reader*, Los Angeles: Roxburg Publications, 103 – 6.

Friedman, M. and R. Friedman(1980), *Free to Choose: A Personal Statement*, Harmondsworth, Middx: Pelican Books.

Fuglesang, A. and D. Chandler(1987), *Participation as Process: What We Can Learn from Grameen Bank, Bangladesh*, Oslo: Ministry of Development Cooperation, NORAD.

Fuller, L. (1977), *The Morality of Law*, New Haven, CT: Yale University Press.

Furubotn, E. (1994), *Future Development of the New Institutional Economics: Extension of the Neoclassical Model or New Construct?*, Lectiones Jenenses, Jena: Max Planck Institute for Research into Economic Systems.

Furubotn, E. and S. Pejovich (1972), 'Property Rights and Economic Theory: a Survey of Recent Literature', *Journal of Economic Literature*, vol. 10, 1137 – 62.

Furubotn, E. and R. Richter (eds)(1991), *The New Institutional Economics*, College Station, TX: Texas A&M University Press.

Galbraith, J. K. (1967), *The New Industrial State*. Boston, MA: Houghton Mifflin.

Gates, W. H. with N. Myhrvold and P. Rinearson(1995), *The Road Ahead*, New York and London: Viking-Penguin.

Gerken, J. (ed.) (1995), *Competition among Institutions*, London: St Martin's Press.

Gibbon, E. ([1776 – 88] 1996), *The History of the Decline and Fall of the Roman Empire*, London: Random House.

Giersch, H. (ed.) (1980), *Towards an Explanation of Economic Growth*, Tübingen Mohr-Siebeck.

Giersch, H. (1989), *The Ethics of Economic Freedom*, Sydney: Centre for Independent Studies.

Giersch, H. (1993), *Openness for Prosperity*, Cambridge, MA: MIT Press.

Giersch, H. (1996), 'Economic Morality as a Competitive Asset', in A. Hamlin, H. Giersch and A. Norton, *Markets, Morals and Community*, Sydney: Centre for Independent Studies, 19 – 42.

Giersch, H., K. H. Paqué and H. Schmieding (1992), *The Fading German Miracle*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Graham, A. and A. Seldon(1990), *Government and Economics in the Postwar World*, London: Routledge.

Green, D. G. (1996), *From Welfare Stakte to Civil Society*, Wellington, NZ: NZ Business Roundtable.

Gregory, P. R. and R. C. Stuart (1981), *Soviet Economic Structure and Performance*, 2nd edn, New York: Harper & Row.

Gwartney, J. D. (1991), 'Private Property, Freedom and the West', in J. L. Doti and D. R. Lee, *The Market Economy: A Reader*, Los Angeles: Roxburg Publications, 62 – 76.

Gwartney, J. and R. Lawson (1997), *Economic Freedom of the World 1997: Annual Report*, Vancouver: Fraser Institute.

Gwartney, J. D. and R. E. Wagner (eds) (1988), *Public Choice and Constitutional Economics*, Greenwich, CT: JAI Press.

Hahn, F. H. and R. C. O. Matthews (1969), 'The Theory of Economic Growth: a Survey', in Royal Economic Society and American Economic Association, *Surveys of Economic Theory*, vol. II, London: Macmillan, 1 – 124.

Harberger, A. (1984), *World Economic Growth*, San Francisco: Institute for Contemporary Studies.

Hardin, G. (1968), 'The Tragedy of the Commons', *Science*, no, 162, 1243 – 8.

Hardin, G. (1993), 'The Tragedy of the Commons', in D. Henderson (ed.), *Encyclopedia of Economics*, New York: Time Warner Books, 88 – 91.

Harper, D. A. (1996), *Entrepreneurship and the Market Process: An Inquiry into the Growth of Knowledge*, London and Florence: Routledge.

Harrison, L. E. (1992), *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*, New York: Basic Books.

Hayek, F. A. ([1935]1948), 'The Nature and History of the Problem', in F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, 2 vols, Chicago: University of Chicago Press, vol. 1, 1 – 40.

Hayek, F. A. (1937), 'Economics and Knowledge', *Economica*, vol. 4, 33 – 54.

Hayek, F. A. (1940), 'Socialist Calculation: the Competitive "Solution"', *Economica*, vol. 7, 125 – 49.

Hayek, F. A. (1944), *The Road to Serfdom*, Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F. A. (1945), 'The Use of Knowledge in Society', *American Economic Review*, vol, 35, 519 – 30.

Hayek, F. A. (1960), *The Constitution of Liberty*, London: Routledge & Kegan Paul.

Hayek, F. A. (1967a), 'Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct', in F. A. Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London: Routledge & Kegan Paul, 66 – 81.

Hayek, F. A. (1967b), 'Kinds of Rationalism', in F. A. Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London: Routledge & Kegan Paul, 82 – 95.

Hayek, F. A. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 1: *Rules and Order*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Hayek, F. A. (1976a), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 2: *The Mirage of Social Justice*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Hayek, F. A. (1976b), *Denationalization of Money: An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies*, London: Institute of Economic Affairs.

Hayek, F. A. (1978), 'Competition as a Discovery Procedure', in F. A. Hayek, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London: Routledge & Kegan Paul, 179 – 90.

Hayek, F. A. (1979a), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3: *The Political Order of a Free People*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Hayek, F. A. (1979b), *Counter Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*, 2nd edn, Indianapolis: Liberty Press.

Hayek, F. A. (1988), *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, London: Routledge, and Chicago: University of Chicago Press.

Hazlitt, H. ([1964]1988), *The Foundations of Morality*, Lanham, MD: University Press of America.

Henderson, D. (ed.) (1993), *The Fortune Encyclopedia of Economics*, New York: Time Warner Books.

Hirschman, A. O. ([1970]1980), *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Frms, Organizations, and States*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hirschman, A. O. (1977), *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hobbes, J. T. ([1651]1962), *Leviathan*, London: Collins.

Hodgson, G. M. (1988), *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Philadephia: University Of Pennsylvania Press, and Cambridge: Polity Press.

Hodgson, G. M. (1989), 'Institutional Economic Theory: the Old versus the New', *Review of Political Economy*, vol. 1 : 3, 249 - 69.

Hodgson, G. M., W. J. Samuels and M. R. Tool (eds) (1994), *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, 2 vols, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar.

Hofstede, H. and M. H. Bond (1988), 'The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth', *Organizational Dynamics*, vol. 16(Spring), 5 - 21.

Hogarth, R. M. and M. W. Reder (eds) (1986), 'The Behavioral Foundations of Economic Theory', *Journal of Business*, vol. 59: 4(special issue), S. 181 - S. 224.

Hume, D. ([1739] 1965), 'A Treatise of Human Nature', in D. Hume, *The Philosophical Works of David Hume*, ed. T. H. Green and T. H. Grose, Oxford: Clarendon Press.

Hutchison, T. W. (1981), 'On the Aims and Methods of Economic Theorizing', in T. W. Hutchison *The Politics and Philosophy of Economics: Marxians, Keynesians and Austrians*, New York: New York University Press, 266 - 307.

International Monetary Fund(1997), *World Economic Outlook, October 1997*, Washington, DC: IMF.

Jacobs, J. (1992), *Systems of Survival: A Dialogue on the Moral Foundations of Commerce and Politics*, New York: Random House.

James, J. J. and M. Thomas (eds) (1994), *Capitalism in Context*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Jasay, A. de(1985), *The State*, Oxford and New York: Basil Blackwell.

Jasay, A. de (1995), *Conventions: Some Thoughts on the Economics of Ordered Anarchy*, Lectiones Jenenses, Jena: Max Planck Institute for Research into Economic Systems.

Jefferson, G. H. and T. G. Rawski(1995), 'How Industrial Reform Worked in China: the Role of Innovation, Competition and Property Rights', in World Bank *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994*, supplement to *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank, 129 - 70.

Jensen, M. C. (1983), 'Organization Theory and Methodology', *Accounting Review*, vol. 58, 319 - 39.

Jensen, M. C. and W. Meckling (1976), 'Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure', *Journal of Financial Economics*, vol. 3, 305 - 60.

Jensen, M. C. and R. S. Ruback (1983), 'The Market for Corporate Control; the Scientific Evidence', *Journal of Financial Economics*, vol. 11: 1 - 4, 5 - 50.

Johnson, P. (1983), *A History of the Modern World, from 1917 to the 1980s*, London: Weidenfeld & Nicolson.

Johnson, P. (1991), *The Birth of the Modern World Society, 1815 - 1830*, London: Weidenfeld & Nicolson.

Jones, E. L. ([1981] 1987), *The European*

Miracle: Environments, Economies, and Geopolitics in the History of Europe and Asia, 2nd edn, Cambridge, Melbourne and New York: Cambridge University Press.

Jones, E. L. (1988), *Growth Recurring: Economic Change in World History*, Oxford: Clarendon Press.

Jones, E. L. (1994), 'Patterns of Growth in History', in J. J. James and M. Thomas (eds), *Capitalism in Context*, Chicago and London: University of Chicago Press, 115 – 28.

Jones, E. L. (1995), 'Culture and its Relationship to Economic Change', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 151: 2, 269 – 85.

Jones, E. L., L. Frost and C. White (1994), *Coming Full Circle: An Economic History of the Pacific Rim*, Melbourne: Oxford University Press.

Kahn, H. (1979), *World Economic Development: 1979 and Beyond*, London: Croom Helm, and Boulder, CO: Westview Press.

Karlsson, N. (ed.) (1995), *Can the Present Problems of Mature Welfare States Such as Sweden be Solved?*, Stockholm: City University Press.

Kasper, W. (1970), 'European Integration and Greater Flexibility of Exchange Rates', in H. N. Halm (ed.), *Approaches to Greater Flexibility of Exchange Rates: The Bürgenstock Papers*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 385 – 8.

Kasper, W. (1974), *Malaysia: A Case Study in Successful Economic Development*, Washington, DC: American Enterprise Institute.

Kasper, W. (1981), 'The Sichuan Experiment', *Australian Journal of Chinese Affairs*, no. 7, 163 – 72.

Kasper, W. (1982), *Australian Political Economy*, Melbourne: Macmillan.

Kasper, W. (1993), 'Spatial Economics', in D. Henderson (ed.) *The Fortune Encyclopedia of Economics*, New York: Time Warner Books, 82 – 85.

Kasper, W. (1994a), *Global Competition, Institutions, and the East Asian Ascendancy*, San Francisco: International Center for Economic Growth.

Kasper, W. (1994b), 'The East Asian Challenge', in H. Hughes, W. Kasper and J. McLeod, *Australia's Asian Challenge*, Sydney: Centre for Independent Studies, 19 – 33.

Kasper, W. (1995a), *Competitive Federalism*, Perth: Institute of Public Affairs, States' Policy Unit.

Kasper, W. (1996b), *Free to Work: The New Zealand Employment Contracts Act*, Sydney and Wellington, NZ: Centre for Independent Studies.

Kasper, W. (1997), 'Compotitive Federalism for the Era of Globalization', in G. Radnitzky (ed.) *Values and the Social Order*, Vol. 3 *Voluntary versus Coercive Orders*, Aldershot, UK and Brookfield, US: Avebury, 477 – 502.

Kasper, W. and M. E. Streit (1993), *Lessons from the Freiburg School: The Institutional Foundations of Freedom and Prosperity*, Sydney: Centre for Independent Studies.

Khalil, E. L. (1995), 'Organizations versus Institutions', *Journal of Justitutional and Theoretical Economics*, vol. 151: 3, pp. 445 – 66.

Kilby, P. (ed.) (1971), *Entrepreneurship and Economic Development*, New York: Free Press.

Kimminich, O. (1990), 'Institutionen in der Rechtsordnung', in E. Pankoke (ed.),

Institutionen und Technische Zivilisation, Berlin: Duncker & Humblot, 90 – 118.

Kirzner, I. M. (1960), *The Economic Point of View*, Kansas City: Sheed & Ward.

Kirzner, I. M. (1963), *Market Theory and the Price System*, Princeton, NJ: Van Nostrand.

Kirzner, I. M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, I. M. (1985), *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, I. M. (1986), 'Roundaboutness, Opportunity and Austrian Economics', in M. J. Anderson (ed.), *The Unfinished Agenda: Essays on the Political Economy of Government Policy in Honour of Arthur Seldon*, London: Institute of Economic Affairs, 93 – 103.

Kirzner, I. M. (1992), *The Meaning of the Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, London and New York: Routledge.

Kirzner, I. M. (ed.), (1994), *Classics in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, 3 vols, London: W. Pickering.

Kirzner, I. M. (1997), 'Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: an Austrian Approach', *Journal of Economic Literature*, vol. 35: 1, 60 – 85.

Kiwit, D. (1996), 'Path Dependence in Technological and Institutional Change: Some Criticisms and Suggestions', *Journal des économistes et des études humaines*, vol. 7: 1, 69 – 83.

Klaus, V. (1991), *Dismantling Socialism: A Preliminary Report*, Sydney: Centre for Independent Studies.

Klaus, V. (1997), *Renaissance*, Washington, DC: Cato Institute.

Kliemt, H. (1993), 'On Justifying a Minimum Welfare State', *Constitutional Political Economy*, vol. 4, 159 – 72.

Klitgaard, R. (1995), *Institutional Adjustment and Adjusting to Institutions*, World Bank Discussion Paper No. 303, Washington, DC: World Bank.

Kreps, D. (1990), 'Corporate Culture and Economic Theory', in J. E. Alt and K. A. Shepsle (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge and New York: Cambridge University Press, 90 – 143.

Krueger, A. O. (1994), *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*, Cambridge, MA: MIT Press.

Krueger, A. O. (1997), 'Trade Policy and Economic Development: How We Learn', *American Economic Review*, vol. 87: 1, 1 – 22.

Kukathas, C. (1990), *Hayek and Modern Liberalism*, Oxford: Clarendon Press.

Kukathas, C., D. W. Lovell and W. Maley (1991), *The Transition from Socialism: State and Civil Sciety in the USSR*, Melbourne: Longman Cheshire.

Lachmann, L. ([1943] 1977), 'The Role of Expectations in Economics as a Social Science', in L. Lachmann, *Capital, Expectations, and the Market Process: Essays on the Theory of the Market Economy*, ed. with an introduction by W. E. Grinder, Kansas City: Sheed & Andrews, 655 – 80.

Lachmann, L. (1973), *The Legacy of Max Weber*, Berkeley, CA: Glendessary Press.

Lal, D. (1995), 'Eco Fundamentalism', paper delivered at the Mont Pèlerin Society's Regional Meeting, Cape Town, South Africa, mimeo.

Landa, J. T. (1994), *Trust, Ethnicity, and*

Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift – exchange, Ann Arbor, MI.: University of Michigan Press.

Lange, O. R. and F. M. Taylor ([1939] 1964), *On the Economic Theory of Socialism*, New York: McGraw – Hill.

Langlois, R. N. (ed.), (1986), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Lavoie, D. (ed.) (1994), *Expectations and the Meaning of Institutions: Essays in Econoimics by L. Lachmann*, London and New York: Routledge.

Leakey, R. (1994), *The Origin of Humankind*, London: Weidenfeld & Nicolson.

Leibenstein, H. (1966), 'Allocative and X – efficiency', *American Economic Review*, vol. 76(June), 392 – 415.

Leibenstein, H. (1984), 'On the Economics of Conventions and Institutions: an Exploratory Essay', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 74 – 86.

Leoni, B. (1961), *Freedom and the Law*, Princeton, NJ: Van Norstrand.

Lindbeck, A. (1995), 'Welfare State Disincentives with Endogenous Habits and Norms', *Scandinavian Journal of Economics*, no. 97: 4, 477 – 94.

Lutz, F. A. ([1935] 1963), 'Goldwährung und Wirtschaftsordnung' [Gold Standard and Economic Order], *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 41, 224 – 36; reprinted in an edited English translation in H. G. Grubel (ed.), *World Monetary Reform*, Stanford, CA: Stanford University Press, 1963, 320 – 8.

Machlup, F. (1981 – 4), *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance*, 3 vols, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Maddison, A. (1991), *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford: Oxford University Press.

Maddison, A. (1995a), *Monitoring the World Economy, 1820 – 1992*, Paris: OECD Development Centre.

Maddison, A. (1995a), *Explaining the Economic Performance of Nations: Essays in Time and Space*, Cheltenham, UK and Brookfield, US: Edward Elgar.

Magee, S., W. A. Brock and L. Young (1989), 'The Invisible Foot and the Fate of Nations: Lawyers as Negative Externalities', in S. Magee *et al.* (eds), *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Mäki, U., B. Gustafsson, and C. Knudsen (eds) (1993), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London and New York: Routledge.

Martin, W. and P. Béguin (1980), *Histoire de la Suisse, avec une suite (L'histoire récente)*, 8th edn, Lausanne: Payot.

Mathews, R. C. O. (1986), 'The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth', *Economic Journal*, vol. 96 (Dec), 903 – 18.

Mauro, P. (1995), 'Growth and Corruption', *Quarterly Journal of* Economics, vol. 104: 3, 681 – 712.

Mayhew, A. (1987), 'Culture: Core Concept under Attack', *Journal of Economic Issues*, vol. 21: 2, 587 – 603.

McKenzie, R. B. (ed.) (1984), *Constitutional Economics: Containing the Economic Powers of Government*, Lexington: Lexington

Books.

Meadows, D. H., D. L. Meadows, R. Randers and W. W. Behrens III (1972), *The Limits to Growth*, New York: Universe Books.

Menger, C. ([1883] 1963), *Problems of Economics and Sociology*, Urbana, IL: University of Illinois Press.

Menger, C. (1985), *Investigations into the Method of the Social Sciences*, New York: New York University Press; original German edition published 1883.

Metcalfe, S. (1989), 'Evolution and Economic Change', in A. Silberston (ed.), *Technology and Economic Progress*, London: Macmillan.

Metz, H. C. (ed.) (1994), *Algeria: A Country Study*, 5th edn, Washington, DC: US Library of Congress, Federal Research Division.

Milgrom, P. R. and J. Roberts (1992), *Economics, Organisations and Management*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice - Hall.

Mises, L. von ([1920] 1994), 'Economic Calculation in the Socialist Commonwealth', reprinted in I. M. Kirzner (ed.), *Classics in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, London: W. Pickering, vol. 3, 3 - 30.

Mises, L. von (1949), *Human Action: A Treatise on Economics*, Edinburgh: W. Hodge; reprinted Chicago: Contemporary Books, 1978.

Mises, L. von (1978), *Liberalism*, Kansas City: Sheed & Ward.

Mises, L. von (1983), *Bureaucracy*, Cedar Falls: Center for Futures Education.

Mitchell, W. C. and R. T. Simmons (1994), *Beyond Politics: Markets, Welfare, and the Failure of Bureaucracy*, Boulder, CO: Westview Press.

Mueller, D. C. (1996), *On the Decline of Nations*, Lectiones Jenenses, Jena: Max Planck Institute for Research into Economic Systems.

Naisbitt, J. (1994), *Global Paradox: The Bigger the World Economy, the More Powerful its Smallest Players*, New York: William Morrow.

Naishul, V. (1993), 'Liberalism, Customary Rights and Economic Reforms', *Communist Economies and Economic Transformation*, vol. 5, 29 - 44.

Nelson, R. R. (1970), 'Information and Consumer Behavior', *Journal of Political Economy*, vol. 78: 2, 311 - 29.

Nelson, R. R. (1990), 'Capitalism as an Engine of Progress', Research Policy, vol. 19: 3, 193 - 214.

Nelson, R. R. (1995), 'Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change', *Journal of Economic Literature*, vol. 33: 1, 48 - 90.

Nelson, R. R. and S. G. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Nishiyama C. and K. R. Leube (eds) (1984), *The Essence of Hayek*, Stanford, CA: Hoover Institutions Press.

Niskanen, W. A. (1971), *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago: Aldine, Atherton.

North, D. C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York: W. W. Norton.

North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

North, D. C. (1992), *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*,

San Francisco: International Center for Economic Growth.

North, D. C. (1993), 'Institutions and Economic Performance', in U. Mäki, B. Gustafsson and C. Knudsen (eds), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London and New York: Routledge, 242 – 63.

North, D. C. (1994), 'The Evolution of Efficient Markets', in J. J. James and M. Thomas (eds), *Capitalism in* Context, Chicago and London: University of Chicago Press, 257 – 64.

North, D. C. and R. P. Thomas (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. C. and R. P. Thomas (1977), The First Economic Revolution', *Economic History Review*, vol. 30, 2nd series, no. 2, 229 – 41.

Odell, J. (1990), 'Understanding International Trade Policies: an Emerging Synthesis', *World Politics*, vol, 453, 139 – 67.

O' Driscoll G. P. Jr and M. J. Rizzo (1985), *The Economics of Time and Ignorance*, New York: Columbia University Press.

Oi, W. Y. (1990), 'Productivity in the Distributive Trades', paper presented to the Economic and Legal Organization Workshop, University of Rochester, mimeo.

O' Leary, J. (ed.) (1995), *Privatization 1995*, Los Angeles: Reason Foundation.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, New York: Schocken Books.

Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, New Haven, CT, and London: Yale University Press.

Olson, M. (1993), 'Dictatorship, Democracy and Development', *American Political Science Review*, vol. 87: 3, 567 – 76.

Olson, M. (1996), 'Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, 3 – 24.

Ordeshook, P. (1992), 'Constitutional Stability', *Constitutional Political Economy*, vol. 3: 2, 137 – 75.

Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Papageorgiou, D., A. M. Choksi and M. Michaely (1991), *Liberalizing Foreign Trade*, Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Parker, D. and R. Stacey (1995), *Chaos, Management and Economics: The Implications of Non – linear Thinking*, London: Institute of Economic Affairs.

Peacock, A. (1978), 'The Economics of Bureaucracy: an Inside View', in Institute of Economic Affairs, *The Economics of Politics*, London: Institute of Economic Affairs, 117 – 28.

Pejovich, S. (1966), *The Market – planned Economy of Yugoslavia*, Minneapolis: University of Minnesota Press.

Pejovich, S. (1995), *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Dordrecht and Boston, MA: Kluwer Academic.

Petersmann, E. V. (1986), 'Trade Policy as a Constitutional Problem: On the Domestic Policy Functions of International Trade Rules', *Außenwirtschaft*, vol. 41, 243 – 77.

Pethig, R. and U. Schlieper (eds) (1987),

Efficiency, Institutions and Economics Policy, Berlin and New York: Springer.

Pipes, R. (1990), *The Russian Revolution, 1899 – 1919*, London: Collins Harvill, and New York: Vintage Books.

Polanyi, M. (1966), *The Tacit Dimension*, New York: Doubleday.

Popper, K. R. ([1945] 1974), *The Open Society and its Enemies*, 2 vols, London: Routledge & Kegan Paul.

Popper, K. R. (1959), *The Logic of Scientific Discovery*, London: Hutchinson.

Porter, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nation*, London: Macmillan, and New York: Free Press.

Porter, P. and G. Scully (1995), 'Institutional Technology and Economic Growth', *Public Choice*, vol. 82, 17 – 36.

Powelson, J. P. (1994), *Centuries of Economic Endeavor*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Prebble, R. (1996), *I Have Been Thinking*, Auckland: Bay Press.

Prychitko, D. L. (1991), *Marxism and Workers' Selfmanagement: The Essential Tension*, Westport, CT: Greenwood.

Putnam, R. D. (1994), *Making Democracy Work*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rabushka, A. (1974), *A Theory of Racial Harmony*, Columbia SC: University of South Carolina Press.

Radnitzky, G. (1987), 'An Economic Theory of the Rise of Civilisation and its Policy Implications: Hayek's Account Generalised', *Ordo*, vol, 38, 47 – 90.

Radnitzky, G. (ed.) (1997), *Values and the Social Order, Volume 3: Voluntary versus Coercive Orders*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury.

Radnitzky, G. and H. Bouillon (eds) (1995a), *Values and the Social Order, Volume 1: Values and Society*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury.

Radnitzky, G. and H. Bouillon (eds) (1995b), *Values and the Social Order, Volume 2: Society and Order*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury.

Raiser, M. (1997), *Soft Budget Constraints and the Fate of Economic Reforms in Transition Economies and Developing Countries*, Tübingen: Mohr – Siebeck.

Ratnapala, S. (1990), *Welfare State or Constitutional State?*, Sydney: Centre for Independent Studies.

Redding, S. G. (1993), *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin: Walter de Gruyter.

Rheinstein, M. (1954), *Max Weber on Law in Economy and Society*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Richardson, R. (1995), *Making a Difference*, Christchurch, NZ: Shoal Bay Press.

Richter, R. and W. Furubotn (1997), *Institutions and Economic Theory: An Introduction to and Assessment of the New Institutional Economics*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Riedel, J. (1988), 'Economic Development in East Asia: Doing What Comes Naturally', in H. Hughes (ed.), *Achieving Industrialization in East Asia*, Melbourne: Cambridge University Press, 1 – 38.

Robbin, L. R. (1976), *Political Economy, Past and Present: A Review of Leading Theories of Economic Policy*, London: Macmillan.

Robertson, P. (1993), 'Innovation, Corporate Organisation and Industry Policy', *Prometheus*, vol. 11: 2, 271 – 87.

Rockwell, L. H. (ed.) (1988), *The Free Market Reader*, Burlingname, CA: Ludwig

von Mises Institute.

Roemer, J. E. (1994), *A Future for Socialism*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Röpke, W. (1948), *Civitas Humana: A Humane Order of Society*, London: W. Hodge.

Rosenberg, N. (1988), 'Technological Change under Capitalism and Socialism', in A. Anderson and D. L. Bark (eds), *Thinking about America*, Stanford, CA: Hoover Institution Press, 193 – 202.

Rosenberg, N., and L. E. Birdzell (1986), *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, New York: Basic Books.

Rostow, W. W. (1978), *The World Economy: History and Prospect*, London: Macmillan.

Rothbard, M. (1962), *Man, Economy and State*, Princeton, NJ: Van Nostrand.

Rozman, G. (ed.) (1991), *The East Asian Region: Confucian Heritage and its Modern Adaptation*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Sachs, J. D. (1995), 'Russia's Struggle with Stabilization: Conceptual Issues and Evidence', in World Bank *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994*, supplement to *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank, 57 – 92.

Samuels, W. J. (ed.) (1988), *Institutional Economics*, 3 vols, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar.

Scherer, F. A. (1984), *Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives*, Cambridge, MA: MIT Press.

Schuck, P. (1992), 'Legal Complexity: Some Causes, Consequences, and Cures', *Duke Law Journal*, vol, 1: 3.

Schumpeter, J. A. (1947), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 2nd ed, New York: Harper.

Schumpeter, J. A. (1961), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Oxford and New York: Oxford University Press; first German edition, 1908.

Scobie, G. and S. Lim (1992), 'Economic Reform: a Global Revolution', *Policy*, vol. 8: 3, 2 – 7.

Scully, G. W. (1991), 'Rights, Equity and Economic Efficiency', *Public Choice*, vol. 68, 195 – 215.

Scully, G. W. (1992), *Constitutional Environments and Economic Growth*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Seldon, A. (1990), *Capitalism*, Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Shackle, G. L. S. (1972), *Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrines*, Cambridge: Cambridge University Press.

Shleifer, A. (1995), 'Establishing Property Rights', in World Bank, *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994*, supplement to *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank, 93 – 128.

Siebert, H. (1991), *The Transformation of Eastern Europe*, Kiel Discussion Papers no. 163, Kiel: Institute of World Economics.

Siebert, H. (ed.) (1993), *Overcoming the Transformation Crisis: Lessons for the Successor States of the Soviet Union*, Tübingen: Mohr – Siebeck.

Siebert, H. (ed.) (1995), *Trends in Business Organization: Do Participation and*

Cooperation Increase Competitiveness?, Tübingen: Mohr - Siebeck.

Simon, H. A. (1957), *Administrative Behaviour*, New York: Free Press.

Simon, H. A. (1959), 'Theories of Decision - making in Business Organizations', *American Economic Review*, vol. 49, 253 - 83.

Simon, H. A. (1976), 'From Substantive to Procedural Rationality', in S. J. Latsis (ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge and New York: Cambridge University Press, 129 - 48.

Simon, H. A. (1982), *Models of Bounded Rationality and Other Topics in Economic Theory*, 2 vols, Cambridge, MA: MIT Press.

Simon, H. A. (1983), *Reason in Human Affairs*, Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Simon, J. L. (ed.) (1995), *The State of Humanity*, Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.

Simons, H. C. ([1936] 1948), 'Rules versus Authorities in Monetary Policy', in H. C. Simons (ed.), *Economic Policy for a Free Society*, Chicago: University of Chicago Press.

Smith, A. ([1776] 1970 - 71), *An Inquiry into the Wealth of Nations*, 2 vols, London: Dent.

Sohmen, E. (1959), 'Competition and Growth: the Lesson of West Germany', *American Economic Review*, vol. 49, 986 - 1003.

Solow, R. E. (1988), *Growth Theory: An Exposition*, Oxford and New York: Oxford University Press.

Sowell, T. (1987), *A Conflict of Visions*, New York: William Morrow.

Sowell, T. (1990), *Preferential Policies: An International Perspective*, New York: William Morrow.

Sowell, T. (1991), 'Cultural Diversity: a World View', *American Enterprise*, vol. 5 (May/June), 44 - 55.

Sowell, T. (1994), *Race and Culture*, New York: Basic Books.

Sowell, T. (1996), *Migration and Cultures: A World View*, New York: Basic Books.

Sowell, T. (1998), *Conquest and Cultures: A World View*, New York: Basic Books.

Stigler, G. J. (1963), *The Intellectual and the Market Place*, London: INstitute of Economic Affairs.

Stigler, G. J. (1967), 'Imperfections in Capital Markets', *Journal of Political Economy*, vol. 75, 287 - 92.

Stigler, G. J. (1971a), 'The Theory of Economic Regulation', *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2: 1, 3 - 21.

Stigler, G. J. (1971b), 'The Economics of Information', in D. M. Lamberton (ed.), *Economics of Information and Knowledge*, Harmondsworth: Penguin, 61 - 82.

Stigler, G. J. (1975), *The Citizen and the State: Essays on Regulation*, Chicago and London: University of Chicago Press.

Streit, M. E. (1981), 'Demand Management and Catallaxy: Reflections on a Poor Policy Record', *Ordo*, vol. 32, 17 - 34.

Streit, M. E. (1983), 'Modelling, Managing and Monitoring Futures Trading: Frontiers of Analytical Inquiry', in M. E. Streit, (ed.), *Futures Markets*, Oxford and New York: Basil Blackwell, 1 - 26.

Streit, M. E. (1984), 'The Shadow Economy: a Challenge to the Welfare State?', *Ordo*, vol. 35, 109 - 19.

Streit, M. E. (1987), 'Economic Order and Public Policy: Market, Constitution and the Welfare State', in R. Pethig and U.

Schlieper (eds), *Efficiency, Institutions and Economics Policy*, Berlin and New York: Springer, 1 – 21.

Streit, M. E. (1988), 'The Mirage of Neo – corporatism', *Kyklos*, vol. 41, 603 – 24.

Streit, M. E. (1992), 'Economic Order, Private Law and Public Policy: the Freiburg School of Law and Economics in Perspective', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 148, 675 – 705.

Streit, M. E. (1993a), 'Cognition, Competition, and Catallaxy: in Memory of Friedrich August von Hayek', *Constitutional Political Economy*, vol, 4: 2, 223 – 62.

Streit, M. E. (1993b), 'Welfare Economics, Economic Order and Competition', in H. Giersch (ed.), *Money, Trade and Competition: Essays in Memory of Egon Sohmen*, Berlin and New York: Springer, 255 – 78.

Streit, M. E. (1995), *Freiburger Beiträge zur Ordnungsökonomik*, Tübingen: Mohr – Siebeck.

Streit, M. E. (1996), 'Competition among Systems as a Defence of Liberty', in H. Bouillon (ed.), *Libertarians and Liberalism: Essays in Honour of Gerard Radnitzky*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury, 236 – 52.

Streit, M. E. (forthcoming, 1998), 'Constitutional Ignorance, Spontaneous Order and Rule Orientation: Hayekian Paradigms from a Policy Perspective', in S. Frowen (ed.), *Hayek the Economist and Social Philosopher: A Critical Retrospect*, London: Macmillan.

Streit, M. E. and A. Mangels (1996), *Privatautonomes Recht und grenzüberschreitende Transaktionen*, Jena Discussion Papers 07 – 96, Jena: Max Planck Institute for Research into Economic Systems.

Streit, M. E. and G. Mussler (1994), 'The Economic Constitution of the European Community: From Rome to Maastricht', *Constitutional Political Economy*, vol. 5: 3, 319 – 53.

Streit, M. E. and S. Voigt (1993), 'The Economics of Conflict Resolution in International Trade', in D. Friedmann and E. – J. Mestmäcker (eds), *Conflict Resolution in International Trade: A Symposium*, Baden – Baden: Nomos Verlage, 39 – 72.

Streit, M. E. and G. Wegner (1992), 'Information, Transaction and Catallaxy: Reflections on Some Key Concepts of Evolutionary Market Theory', in U. Witt (ed.), *Explaining Process and Change*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 125 – 49.

Sugden, R. (1986), 'Spontaneous Order', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3: 4, 85 – 97.

Syrquin, M. (1988), 'Patterns of Structural Change', in H. B. Chenery and T. N. Srinivasan (eds), *Handbook of Development Economics*, vol. 1, Amsterdam and New York: North-Holland, 203 – 30.

Tanzer, A. (1994), 'The Bamboo Network', *Forbes Magazine*, 18 July, 138 – 45.

Tanzi, V. and L. Schuknecht (1995), *The Growth of Government and Reform of the State in Industrial Countries*, IMF Working Paper, Washington, DC: International Monetary Fund, mimeo.

Thurow, L. C. (1980), *The Zero-sum Society: Distribution and Possibilities of Economic Change*, Harmondsworth, Middx: Penguin Books.

Tinbergen, J. ([1961] 1965), 'Do Communist and Free Economies Show a Converging

Pattern?', in M. Bornstein (ed.), *Comparative Economic Systems: Models and Cases*, Homewood, IL: Irwin, 455 – 64.

Tollison, R. D. (1982), 'Rent Seeking: a Survey', *Kyklos*, vol. 35, 575 – 602.

Tullock, G. (1967), 'The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft', *Western Economic Journal*, vol. 5, 224 – 32.

Tullock, G. (1971), 'Public Decisions as Public Goods', *Journal of Political Economy*, vol. 79, 913 – 18.

Tullock, G. (1987), 'Public Choice', in Eatwell *et al.* (eds) (1987), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan and New York: Stockton Press, 1040 – 44.

Tullock, G. (1992), 'The Economics of Conflict', in G. Radnitzky (ed.), Universal Economics, New York: ICUS Publications, 301 – 14.

Tumlir, J. (1979), 'International Economic Order and Democratic Constitutionalism', *Ordo*, vol. 34, 71 – 83.

Tylor, E. B. (1883), *Primitive Culture: Researches into the Development of Mythology, Religion, Language, Art and Custom*, 2 vols, New York: H. Holt.

United Nations (1995), *World Investment Report: Transnational Corporations and Competitiveness*. New York and Geneva: United Nations.

Vanberg, V. J. (1988), ' "Ordungstheorie" as Constitutional Economics: the German Conceptions of the Social Market Economy', *Ordo*, vol. 34, 71 – 83.

Vanberg, V. J. (1992), 'Organizations as Constitutional Systems', *Constitutional Political Economy*, vol. 3: 2, 223 – 53.

Vaubel, R. (1980), 'Repairing Capitalism', *Regulation*, July – August, 12 – 16.

Vaubel, R. (1985), 'Competing Currencies: the Case for Free Entry', *Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften*, vol. 105, 547 – 64.

Vickery, G. and G. Wurzburg (1996), 'Flexible Firms, Skills, and Employment', *OECD Observer*, no. 202, Oct. /Nov., 17 – 21.

Viscusi, W. K. (1993), 'The Value of Risks to Life and Health', *Journal of Economic Literature*, vol. 31: 4, 1912 – 76.

Voigt, S. (1993), 'Values, Norms, Institutions and the Prospects for Economics Growth in Central and Eastern Europe', *Journal des économistes et des études humaines*, vol. 4: 4, 495 – 529.

Voigt, S. (1997), 'Positive Constitutional Economics: a Survey', *Public Choice* (special issue on constitutional political economy), vol. 90, 11 – 53.

Wagener, H. J. (ed.) (1994), *The Political Economy of Transformation*, Heidelberg: Physica-Springer.

Walker, G. de Q. (1988), *The Rule of Law: Foundation of Constitutional Democracy*, Melbourne: Melbourne University Press.

Weber, M. ([1904] 1985), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London: Unwin Paperbacks.

Weber, M. ([1921] 1978), *Economy and Society: An Outline in Interpretative Sociology*, 2 vols, Berkeley, CA: University of California Press.

Weber, M. ([1927] 1995), *General Economic History*, 6th edn, New Brunswick: Transaction Books.

Weber, M. (1951), *The Religion of China: Confucianism and Taoism*, Glencoe, IL: Free Press.

Weber, M. (1954), *Law in Economy and*

Society, Cambridge, MA: Harvard University Press, [original German edition, 1925].

Weede, E. (1990), 'Ideas, Institutions and Political Culture in Western Development', *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2 : 4, 369 – 99.

Weede, E. (1995), 'Freedom, Knowledge and Law as Social Capital', in G. Radnitzky and H. Buillion(eds), *Values and the Social Order*, vol. I: *Values and Society*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Avebury, 63 – 81.

Weede, E. (1996), *Economic Development, Social Order, and World Politics*, Boulder, CO: Lynne Rienner.

Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, New York and London: Free Press.

Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market and Relational Contracting*, New York and London: Free Press.

Williamson, O. E. (1987), 'Transaction Cost Economics: the Comparative Contracting Perspective', *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 8, 617 – 25.

Williamson, O. E. (1988), 'The Logic of Economic Organization', *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 4: 1, 65 – 93.

Williamson, O. E. (1995), 'The New Institutional Economics: the Institutions of Governance of Economic Development and Reform', in World Bank, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994, supplement to World Bank Economic Review, Washington, DC: World Bank, 171 – 209.

Wills, I. (1997), *Economics and the Environment, Sydney:* Allen & Unwin.

Winiecki, J. (1988), *The Distorted World of Soviet-type Economics*, Pittsburg, Penn. : University of Pittsburgh Press.

Witt, U. (1991), 'Reflections on the Present State of Evolutionary Economic Theory', in G. M. Hodgson and E. Screpanti(eds), *Rethinking Economics: Markets, Technology, and Economic Evolution*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar, 83 – 102.

Witt, U. (1994), 'Evolutionary Economics', in P. Boettke(ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, UK, and Brookfield, US: Edward Elgar, 541 – 8.

Wohlgemuth, M. (1995), 'Institutional Competition: Notes on an Unfinished Agenda', *Journal des économistes et des études humaines*, vol. 6: 2/3, 277 – 99.

Wohlgemuth, M. (1997), 'Has John Roemer Resurrected Market Socialism?', *Independent Review*, vol. 2: 2, 193 – 216.

World Bank(1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford and New York: Oxford University Press.

World Bank(1995), *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*, Supplement to the *World Bank Economic Review*, Washington, DC: World Bank.

World Bank(1997), *World Bank Atlas 1997*, Washington, DC: World Bank.

World Bank(various), *World Development Report*, Oxford and New York: Oxford University Press, for World Bank.

World Economic Forum(1996), *The Global Competitiveness Report 1996*, Geneva: World Economic Forum.

名词汉译对照表

Abstract rules 抽象规则
Accountability 可稽查性
Accrual accounting 权责发生制
Active uses of property 财产的积极运用
Acton, Lord J. J. 阿克顿勋爵
Adaptive rationality 适应性理性
Adjudication 裁定
Advertising 广告活动
African elephants 非洲象
After - sales services 售后服务
Agency costs 代理成本
Agent opportunism 代理人机会主义
Alchian, A. A. 阿尔奇安
Alertness 敏感,警觉
Alessi, L. de L. 德·阿莱西
Algeria 阿尔及利亚
Altruism 利他主义
Anderson, P. W. P. W. 安德森
Anderson, T. T. 安德森
Arbitration 仲裁
Aristotle 亚里士多德
Arndt, H. W. H. W. 阿恩特
Arrow, K. J. K. J. 阿罗
Arthur, W. B. W. B. 阿瑟
Ashok the Great 阿育王
Asian economies 亚洲经济
Asset specifity 资产专用性
Asymmetric information 不对称信息
Attractiveness 吸引力
Austrian economics 奥地利经济学
Authority 权威,当局
Autonomy 自主,自主权
Axelrod, R. R. 阿克塞尔罗德
Back - up of internal institutions 内在制度的支持
Bad conscience 内疚
Barro, R. J. R. J. 巴罗
Barzel, Y. Y. 巴泽尔
Basic rights 基本权利
Bates, R. R. 贝茨
Baumol, W. J. W. J. 鲍莫尔
Becker, G. G. 贝克尔
Becker, J. J. 贝克尔
Beckerman, W. W. 贝克尔曼
Benchmarking 基准
Benson, B. L. B. L. 本森
Berle, A. A. A. A. 伯利
Bernholz, P. P. 伯恩霍尔兹
Bickenbach, F. F. 比坎巴奇
Big Bang theory 大爆炸理论
Bills of rights 权利宣言
Black markets 黑市
Blandy, R. R. 布兰迪
Boettke, P. P. 博特克
Bond, M. H. M. H. 邦德
Bomer, S. S. 博默
Bornstein, M. M. 博恩斯坦
Boulding, K. E. K. E. 博尔丁
Bounded rationality 有限理性
Brand names 商标,品牌
Braudel, F. F. 布劳代尔
Brennan, G. G. 布伦南
Bretton Woods system 布雷顿森林体系
Bribery 贿赂
Britain 英国
Brunetti, A. A. 布鲁奈迪

Buchanan, J. M. J. M. 布坎南
Budget constraints 预算约束
Bureaucracy 官僚
Business culture 企业文化
Business cycle 商业周期
Buyers' market 买方市场
By - laws 细则

Canada 加拿大
Capital 资本
Capital markets 资本市场
Capitalism 资本主义
Cartel 卡特尔
Casson, M. M. 卡森
Catallaxis 通功易事
Central bank 中央银行
Central planning 中央计划
Certainty 确定性
Chaos theory 混沌理论
Chenery, H. B. H. B. 钱纳里
Cheng Ho 郑和
Cheung, S. S. 陈
China 中国
Chinese civil society 中国民间社会
Chinggis Khan 成吉思汗
Choice 选择
Christainsen, G. B. G. B. 克里斯泰因森
Churning 搅和
Citizen-initiated referendum 公民创议的全民公决
Civic virtues 市民品德
Civil society 市民社会，公民社会
Civilisation 文明
Clark, J. M. J. M. 克拉克
Clower, R. W. R. W. 克洛沃
Club goods 俱乐部品
Club of Rome 罗马俱乐部
Clusters of innovators 创新者群集
Coase, R. H. R. H. 科斯
Code Napoleon 拿破仑法典
Codification 编纂，编集
Coercion 强制
Cognition 认识，认知
Cognitive limitations 认识局限
Colbert, J. B. J. B. 科尔伯特
Coleman, J. S. J. 科尔曼
Collective action 集体行动
Collective choice 集体选择
Collective goods 集体品
Collective will 集体意志
Collectivisation 集体化
Collectivism 集体主义
Collusion 共谋
Columbus, C. C. 哥伦布
Command 命令
Command economy 命令经济
Commercial feasibility 商业可行性
Commercial knowhow 商业诀窍
Commercial moral syndrome 商业道德特征集
Commercial virtues 商业品德
Committee domination 委员会支配
Common Agricultural Policy 共同农业政策
Common goods 共同品
Common law 习惯法
Common property 共同财产
Communications technology 通讯技术
Communism 共产主义
Community 共同体
Compatibility of sub-orders 子秩序的兼容性
Competing moneys 竞争的货币
Competition 竞争
Competition in factor markets 要素市场中的竞争
Competition policy 竞争政策
Competitive federalism 竞争性联邦制
Competitiveness 竞争力
Complementarity 互补性

Complexity 复杂性
Compliance costs 服从成本
Computer technology 计算机技术
Comte, A. A. 孔德
Conditioned reflexes 条件反射
Confidence 信心,信任
Conflict 冲突
Conflict resolution 冲突的解决办法
Confucian society 儒家社会
Confucius 儒学的,儒家的
Congestion 充满,拥挤
Conservative instinct 保守本能
Constitution 宪法,宪章,法规
Constitution of United States 美国宪法
Constitutional contract 宪法性契约
Constitutional criteria 宪法标准
Constitutional economics 宪法经济学
Constitutionalism 立宪政体
Constitutive principles of ordo policy ordo 政策的构造性原则
Constructivism 构建主义
Contestability 可争夺性
Contractalianism 契约论宪法观
Contracts 契约
Control 控制,抑制
Control of errors 抑制错误
Conventions 习惯
Convergence hypothesis 趋同假说
Cook Island Dollar 库克岛元
Cooperation 合作
Coordination 协调
Coordination costs 协调成本
Coordination framework 协调框架
Cooter, R. D. R. D. 库特
Cordato, R. R. 考达特
Corporations 公司
Corporatisation 公司化
Corruption 腐败
Cosmopolitanism 世界主义
Cost control 成本控制
Creative destruction 创造性破坏
Creative rationality 创造理性
Creative unease 创造性不安
Creativity 创造性
Credible commitments 可信承诺,可靠承诺
Critical mass 临界多数
Cultural capital 文化资本
Cultural goods 文化品
Culture 文化
Currency 货币,通货
Currency boards 货币局
Customs 习俗
Customs union 关税同盟
Czech Republic 捷克共和国

Decemviri 十人执政官
Defence 防御,国防
Democracy 民主,民主制
Demographic transition 人口增长转型
Demsetz, H. H. 德姆塞兹
Deng Xiaoping 邓小平
Denison, E. F. E. F. 丹尼森
Deregulation 解除管制
Designed order 设计秩序
Development plans 发展计划
Dharma 达摩
Diffusion of technology 技术扩散
Directives 指令
Discovery 发现
Discretionary policy 自行选择的公共政策
Discrimination 歧视,差别待遇
Distribution 分配,分布
Distrust 不信任
Divisibility 可分性
Division of labour 劳动分工
Division of powers 权力划分
Dominium 领域
Douglas, R. R. 道格拉斯
Downs, A. A. 唐斯

Drexler, K. E. K. E. 德雷克斯勒
Drucker, P. P. 德鲁克
Duplication of public tasks 公共任务的重复
Dynamic efficiency 动态效率

Earthquakes 地震
East Asia 东亚
Eco - fundamentalism 生态原教旨主义
Ecology 生态学
Economic decline 经济下降 经济衰退
Economic efficiency 经济效率
Economic growth 经济增长
Economic integration 经济一体化
Economic liberties 经济自由权
Economic organisation 经济组织
Economic rationalism 经济理性主义
Economic reforms 经济改革
Economic risks 经济风险
Economic welfare 经济福利
Economics 经济学
Edicts 敕令
Edwards, C. C. 爱德华兹
Efficiency 效率
Eggertsson, T. T. 埃格特森
Egotism 利己主义,自私自利
Electoral democracy 选举制民主政体
Elster, J. J. 埃尔斯特
Embodied institutions 体现出来的制度
Emperor Charles V 查尔斯五世
End - means rationality 目的 - 手段理性
Enforcement 执行 强制执行
Enforcement costs 执行成本
Engels, F. F. 恩格斯
Enlightenment 启蒙运动
Entrepreneurial - creative rationality 企业家式创造理性
Entrepreneurs 企业家
Environment 环境
Epistemology 认识论
Epstein, R. R. 爱泼斯坦
Equality 平等
Equilibrium 均衡
Equity 公平
Ethics 伦理学
Eucken, W. W. 奥肯
European Union 欧洲共同体,欧共体
Evolution 演化
Evolution of institutions 制度演化
Evolutionary economics 演化经济学
Evolving systems 演化系统
Exchange rate 汇率
Exchange - rate regime 汇率体制
Excludability 可排他性
Exclusion 排他
Exclusion costs 排他成本
Exit 退出
Experience goods 体验品
Experimental instinct 尝试本能
Explicit knowledge 可言传知识
Extended order 扩展秩序
External institutions 外在制度
External rules of conduct 外在的行为规则
Externalities 各种外部性
Extra-territoriality 越境执行

Fabian socialism 费边社会主义
Factor mobility 要素可流动性
Fama, E. F. E. F. 法马
Fascism 法西斯主义
Feasibility of collection action 集体行动的可行性
Federalism 联邦制
Fels, G. G. 费尔斯
Ferguson, A. A. 弗格森
Fields, G. S. G. S. 菲尔兹
Financial intermediaries 金融中介
Findlay, R. R. 芬德利

Firm 企业,厂商
Fiscal equivalence 财政平衡
Flew, A. A. 弗卢
Flexible exchange rate 可变汇率
Foldvary, F. F. 福德瓦里
Foreign debt 外债
Foreign exchange 外汇
Foreign investment 外资
Formal rules 正式规则
Formalised internal rules 正式化的内在制度
Franchising 授予特许权
Free goods 免费品
Free speech 言论自由
Free-rider problem 搭便车问题
Free-trade area 自由贸易区
Freedom 自由
Freedom of contract 缔约自由
Freeman, D. D. 弗里曼
Freiburg School 弗莱堡学派
French revolution 法国革命
Friedman, D. D. 弗里德曼
Friedman, M. M. 弗里德曼
Fundamental values 基本价值
Furubotn, E. E. 弗鲁勃特恩
Futures markets 期货市场

Galbraith, J. K. J. K. 加尔布雷斯
Generality 一般性,总体性
General Will 一般意志
Germany 德国
Ghana 加纳
Gibbon, E. E. 吉本
Giersch, H. H. 吉尔斯克
Give and take 付出和获取
Globalisation 全球化
Glorious Revolution 光荣革命
Goals 目标,任务
Gold standard 金本位制
Government 政府
Government spending 政府支出
Gradual transformation 渐进的体制转型
Grameen Bank 格拉敏银行
Great Leap Forward 大跃进
Green, D. D. 格林
Group egotism 集团利己主义
Growth, economic 增长,经济的
Guanxi 关系
Guardian moral syndrome 维护型道德特征集
Gwartney, J. J. 格瓦特尼

Habermann, G. G. 哈伯曼
Hammurabi 汉姆拉比
Hand-tying 束手
Hardin, G. G. 哈丁
Hayek, F. F. 哈耶克
Hazlitt, W. W. 黑兹利特
Hegel, G. G. 黑格尔
Hierarchy 层级,层级制
Hirschman, A. O. A. O. 赫希曼
Historic determinism 历史决定论
Hobbes, J. T. J. T. 霍布斯
Hodgson, G. M. G. M. 霍奇森
Hofstede 霍夫斯泰德
Hold-up risks 要挟风险
Hostages 人质
Human capital 人力资本
Human capital specificity 人力资本特化
Human Rights Convention 人权条约
Hume, D. D. 休谟
Humour 幽默
Huxley, T. H. T. H. 赫胥黎

Iceland 冰岛
Ignorance 无知
Immigration 移居,外来移民

Immobile production factors 不可移动的生产要素
Impeachment 弹劾
Implicit institutions 隐含制度
Implicit knowledge 非可言传知识
Implicit relational contracts 隐含的关系性契约
Import substitution 进口替代
Impossibility theorem 不可能定理
Inalienable property rights 不可转让的产权
Income distribution 收入分布，收入分配 see Redistribution 再分配
Incorporated firm 法人企业
India 印度
Individualism 个人主义
Indivisibilities 不可分性
Indonesia 印度尼西亚
Industrial revolution 产业革命
Industrialisation 工业化
Inflation 通货膨胀
Informal rules 非正式规则
Information 信息
Information costs 信息成本
Information paradox 信息悖论
Information search 信息搜寻
Infrastructure 基础结构
Injustice 不公正
Innovation 创新
Insecurity 不安全
Inside money 内生货币
Instincts 本能
Institutional capital 制度资本
Institutional competition 制度竞争
Institutional economics 制度经济学
Institutions 制度
Instrumental behaviour 工具性行为
Instrumentalism 工具主义
Integration 一体化，整合
Integration from above 源于上层的一体化
Intellectual property 知识产权
Interest groups 利益集团
Interjurisdictional competition 跨政区竞争
Intermediary 中介，中介机构
Internal institutions 内在制度
Internalisation 内部化
International Commercial Terms 国际商务条款
International enforcement failure 国际执行失灵
International institution - bridging costs 国际性制度接轨成本
International investments 国际投资
International trade 国际贸易
Internet 互联网
Invention 发明
Investment 投资
Invisible hand 无形之手

Jacobs, J. J. 雅各布斯
James, J. J. J. J. 詹姆斯
Japan 日本
Jasay, A. de A. 德．贾赛
Jefferson, G. H. G. H. 杰斐逊
Jensen, M. C. M. C. 詹森
Jevons, S. S. 杰文斯
Johnson, P. P. 约翰逊
Joint-stock company 股份公司
Jones, E. E. 琼斯
Judge-made law 判例法
Judicial activism 司法能动主义
Judiciary 司法系统
Just-in-time delivery 即时交货
Justice 公正

Kahn, H. H. 卡恩
Kant, I. I. 坎特

Karlsson, N. N. 卡尔森
Kasper, W. W. 卡斯帕(柯武刚)
Kenya 肯尼亚
Kerber, W. W. 克伯
Khalil, E. L. E. L. 卡里尔
Kibbutz 基布兹
Kilby, P. P. 基尔比
Kimminich, O. O. 基米尼奇
Kirzner, J. M. J. M. 柯兹纳
Kiwit, D. D. 基威
Klaus, V. V. 克劳茨
Kliemt, H. H. 克利姆特
Klitgaard, R. R. 克利特嘎特
Knowhow 诀窍
Knowledge 知识
Knowledge cost 知识成本
Knowledge problem 知识问题
Knowledge specific to space and time 特定场所和时间的知识
Korea 韩国
Kreps, D. D. 克雷普斯
Kruger, A. O. A. O. 克鲁格

Labour 劳动,劳力
Lachmann, L. L. 拉赫曼
Laissez faire 放任自由
Lal, D. D. 拉尔
Land titles 土地所有权
Landa, J. T. J. T. 兰达
Lange, O. O. 兰格
Law 法律,法,法则
Law merchant 商规
Leadership 领导,领导层
Leakey, R. R. 利基
Learning by doing 边干边学
Legal positivism 法律实证主义
Leibenstein, H. H. 莱本斯泰因
Lenin, V. V. 列宁
Leverage 杠杆
Lex Mercatoria 商规
Liability for obligations 义务责任
Liberalisation 自由化
Liberties 自由,自由权
Licence 特许
Life expectancy 预期寿命
Lindbeck, A. A. 林德贝克
Linear model of innovation 线性创新模型
Litigation 诉讼
Lobby groups 院外集团,游说集团
Lobbying 游说
Locational choice 区位选择
Locke, J. J. 洛克
Losses 损失,亏损
Lutz, F. A. F. A. 卢茨

Machlup, F. F. 马克鲁普
Maddison, A. A. 麦迪逊
Madison, J. J. 麦迪逊
Magee, S. S. 马吉
Magna Carta 大宪章
Malaysia 马来西亚
Management style 管理方式,管理风格
Manners 礼貌
Mao, Zedong 毛泽东
Market 市场
Market conformity 顺从市场
Market failure 市场失灵
Market niche 市场小生境
Market socialism 市场社会主义
Marketing 营销
Marx, K. K. 马克思
Marxism 马克思主义
Mauro, P. P. 莫罗
McKenzie, R. B. R. B. 麦肯齐
Mead, M. M. 米德
Meadows, D. H. D. H. 梅多斯
Means, G. C. G. C. 米恩斯
Measurement costs 测度成本

Measurement technology 测度技术
Meckling, W. W. 梅克林
Median voter 中间选民
Melker, A. A. 梅克
Mencius 孟子
Menger, C. C. 门格
Merchant virtues 商人品德
Meta rules 元规则
Metcalfe, S. S. 梅特卡夫
Microeconomic reform 微观经济改革
Middlemen 中间人,中介人
Migration 移居,移出
Milgrom, P. R. P. R. 米尔格洛姆
Mises, L. Von L. 冯. 米塞斯
Mises-Lange debate 米塞斯－兰格论战
Mobility 可移动性,流动性
Mobility costs 移动成本
Monetary order 货币秩序
Money 货币
Money supply 货币供给
Money tokens 货币符号
Monopoly 垄断
Montesquieu, C. De C. 德. 孟德斯鸠
Moral hazard 败德行为
Morality 道德
Moses 摩西
Most-favoured national clause 最惠国条款
Motivation 动机,激励
Mueller, D. C. D. C. 米勒
Multicultural society 多文化社会
Multilateral give and take 多边的付出和获取
Multinational corporations 多国公司

Naisbitt, J. J. 奈斯比特
Nationalism 民族主义
Natural law 自然法
Natural monopolies 自然垄断
Natural resources 自然资源
Nature conservation 自然保护
Nelson, P. P. 纳尔逊
Neoclassical economics 新古典经济学
Neolithic revolution 新石器革命
New Economic Policy (NEP) 新经济政策
New organisation science 新组织理论
New Zealand 新西兰
Nightcap competition 沉睡竞争
Nirvana approach to public policy 公共政策的梦幻把握法
Niskanen, W. A. W. A. 尼斯卡宁
Non-discrimination 无歧视,无差别
Non-price competition 非价格竞争
Non-simultaneous contract 非共时性契约
Normative content 规范性内涵
Normative economics 规范经济学
North, D. C. D. C. 诺斯

Odell, J. J. 奥德尔
Oi, W. Y. W. Y. 奥伊
Oil crisis 石油危机
Old institutional economics 旧制度经济学
o'Leary, J. J. 奥利里
Oligopolistic competition 寡头竞争
Olson, M. M. 奥尔森
On-the-Job consumption 在职消费
Onassis, A. A. 奥纳西斯
Open-ended contracts 无限期契约
Openness 开放,开放性
Opportunistic behaviour 机会主义行为
Opportunity costs 机会成本
Order 秩序
Order of actions 行为秩序
Order of rules 规则秩序
Order policy 秩序政策
Ordo liberal school Ordo 自由主义学派
Ordo policy Ordo 政策
Organisation 组织
Organisation costs 组织成本

Organisational back-up 组织后盾，组织支持
Organisational behaviour 组织行为
Organisational culture 组织文化
Organisational design 组织设计
Organised groups 有组织集团
Ostracism 放逐
Ostrom, E. E. 奥斯特洛姆
Outside challengers 外来挑战，外部挑战
Outside money 外生货币
Outsourcing 外包
Overhead costs 一般管理费
Overseas Chinese 海外华人

Pakistan 巴基斯坦
Pao, Y. K. Y. K. 保
Papageorgiou, D. D. 帕帕耶奥尔尤
Parker, D. D. 帕克
Parliament 议会
Parliamentary democracy 议会制民主
Participative management 参与式管理
Parties 党派，政党
Party organisations 党派组织
Passive use 消极运用
patent 专利
Path dependency 路径依赖
Pax Romana 罗马和平
Peace 和平
Peel, Sir R. R. 皮尔爵士
Pejovich, S. S. 佩约维奇
Per-capita income 人均收入
Perfect knowledge 完备知识
Personalised credit 个人化信用
Personalised exchange 个人化交易
Physical capital 物质资本
Pioneer profit 先驱者利润
Pipes, R. R. 派普斯
planned order 计划秩序
Planning 计划活动
Plato 柏拉图
Pluralist society 多元社会
Poland 波兰
Political action 政治行动
Political competition 政治竞争
Political entrepreneurs 政治企业家
Political firms 政治性业
Political market 政治市场
Political opportunism 政治机会主义
Political organisations 政治组织
Political parties 政治党派
Political protection 政治保护
Political rule setting 政治性规则制定
Pollution 污染
Pooling of resources 资源聚合
Pope John Paul 教皇约翰·保罗
Popper, K. K. 波珀
Porter, P. P. 波特
positive economics 实证经济学
Poverty 贫困
Powelson, J. P. J. P. 鲍尔森
Power 权势，权力
Power control 权势抑制
Predictability 可预见性
Prescriptive rules 指令性规则
Pressure groups 压力集团
Price level stability 价格水平的稳定
Price signals 价格信号
Principal-agent problem 委托－代理问题
Principal-agent problem in business 企业中的委托－代理问题
Principal-agent problem in government 政府中－代理问题
prisoners' dilemma 囚徒困境
Private goods 私人品
Private law 私法
Private property rights 私人产权
Privatisation 私有化
Procedural Justice 程序公正
Procedural rules 程序性规则

Process innovation 工艺创新
Product innovation 产品创新
Productive function of government 政府的生产性职能
Profit-loss signal 盈亏信号
Profitability 赢利性
Prohibitive rules 禁令性规则
Proliferation of rules 规则激增
Proscriptive rules 禁令性规则
Prosperity 繁荣
Protectionism 保护主义
Protective function of government 政府的保护性功能
Protestant work ethic 新教工作伦理
Prychitko, D. L. D. L. 普莱基特克
Public access goods 共享机会品
Public choice 公共选择
Public debts 公债
Public domain goods 公域品
Public enforcement 公共执行
Public goods 共享品
Public law 公法
Public monopolies 公共垄断
Public policy 公共政策
Public production 公共生产
Public provision 公共供给
Public-domain property 公域财产
Pure public goods 纯共享品
Purpose-specific directives 目的特化指令
Putty-clay concept of capital formation 资本形成上的灰泥－粘土概念

Rabushka, A. A. 拉布什卡
Radnitzky, G. G. 拉德尼茨基
Rationing 配给
Rational ignorance 理性的无知
Rationality 理性
Ratnapala, S. S. 拉特纳帕拉
Rawski, T. G. T. G. 罗斯基
Read, L. E. L. E. 里德
Reciprocity 互惠
Redding, S. G. S. G. 雷丁
Redistribution 再分配
Reflection 反应,反射
Reflexive behaviour 反应性行为
Regulations 管制,规章
Relational contracts 关系性契约
Religion 宗教
Relocation 再定位
Rent-seeking 寻租,寻租活动
Representation 代表
Reputation 声誉
Research and development 研究和开发
Restrictions of autonomy 对自主权的限制
Restrictions of competition 对竞争的限制
Richardson, R. R. 理查德森
Riedel, J. J. 里德尔
Right to exclude 排他权
Rivalry 争胜
Roberts, J. J. 罗伯茨
Robinson, S. S. 鲁宾逊
Roemer, J. E. J. E. 罗默
Roman legal tradition 罗马法传统
Rosenberg, N. N. 罗森伯格
Rostow, W. W. W. W. 罗斯托
Rothbard, M. M. 罗斯巴德
Rousseau, J. J. J. J. 鲁索
Rozman, G. G. 罗兹曼
Ruback, R. S. R. S. 鲁巴克
Rule of law 法治
Rule of origin 原产地规则
Rule system 规则系统
Rules 规则
Russia 俄罗斯
Russian revolution 俄罗斯革命

Sachs, J. J. 萨克斯
Safety regulations (US) 安全管制(美国)

Saint Simon, C. H. de　C. H. 德．圣西门
Sala-I-Martin, B.　B. 萨拉－I－马丁
Sanctions　惩罚，惩处
Savings　储蓄
Scarcity　稀缺性
Schiller, F.　F. 席勒
Schuck, P.　P. 舒克
Schumpeter, J. A.　J. A. 熊彼特
Scientific discovery　科学发现
Scientific management　科学管理
Scobie, G.　G. 斯科比
Scottish Enlightenment　苏格兰启蒙运动
Scully, G. W.　W. 斯卡利
Search goods　查验品
Secular stagnation　长期停滞
Security　安全，保险
Seldon, A.　A. 塞尔顿
Selection　选择，挑选
Self-enforcement　自执行
Self-executing treaty provisions　自执行条约条款
Self-interest　自我利益，自利
Self-organising system　自组织系统
Self-seeking bureaucracies　谋求私利的官僚
Selfishness　自私
Sellers market　卖方市场
Sensation　感觉
Separation of powers　权力分立
Services　服务
Shackle, G.　G. 沙克尔
Share company　股份公司
Shirking　回避，逃避
Shleiffer, A.　A. 施雷弗
Sichuan　四川
Side effects　副效应
Siebert, H.　H. 西伯特
Simion, H. A.　H. A. 西蒙
Simons, H. C.　H. C. 西蒙斯
Simultaneous contract　共时性契约
Slavery　奴隶制
Small-group coordination　小集团协调
Smith, A.　A. 斯密
Social bonds　社会纽带
Social capital　社会资本
Social cement　社会凝聚剂
Social democracy　社会民主主义
Social dumping　社会倾销
Social engineering　社会工程学
Social justice　社会公正
Social security　社会安全
Socialised property　社会化财产
Socialism　社会主义
Societal benefits of competition　竞争的社会创益
Solon　梭伦
Solow, R. E.　R. E. 索洛
Soltwedel, R.　R. 索尔特维德尔
Soto, de, H.　德．H. 索托
Soviet Union　苏联
Sowell, T.　T. 索厄尔
Space-bridging costs　空间跨越成本
Specialisation　专业化
Specific directives　具体指令
Spontaneity　自发性
Spontaneous enforcement　自发执行
Spontaneous order　自发性秩序
Spontaneous prvatisation　自发的私有化
Stabilisation　稳定化
Stacey, R.　R. 斯泰西
Standardisation　标准化
Statute law　成文法
Stigler, G.　G. 斯蒂格勒
Strategic arms limitation　限制战略武器
Strauss, C. L.　C. L. 斯特劳斯
Streit, M.　M. 斯特赖特（史漫飞）
Structural changes　结构变化，结构变革
Sub－orders　子秩序
Subjectivism　主观主义
Subsidiarity　职能下属化

Supplier bias 供应者倾向
Switzerland 瑞士
Symbols 象征
Syrquin, M. M. 塞尔曲因
System 系统,体制
Systems competition 体制竞争
Systems transformation 体制转型

Taboo 禁忌
Taiwan 台湾
Takeovers 接管,收购
Tariffs 关税
Taxation 税制
Taylor, F. W. F. W. 泰罗
Taylorism 泰罗制
Team 团队,班子
Technical efficiency 技术效率
Technical feasibility 技术可行性
Techniology 技术
Telecommunications 电讯
Teleological explanation 技术解释
Terra mullius 无主土地原则
Third way 第三条道路
Third-party enforcement 第三方执行
Thurow, L. L. 瑟罗
Tinbergen, J. J. 丁伯根
Tit for tat 针锋相对
Tolerance 容忍
Tollison. R. D. R. D. 托利森
Top down control 自上而下的控制
Torts 民事侵权
Tradability 可交易性
Trade in services 服务贸易
Trade practices 贸易惯例
Trade - offs 权衡
Trading customs 贸易惯例
Tragedy of the commons 公地灾难
Transaction costs 交易成本
Transfers 转让(让渡)
Transferability 可转让(让渡)性
Transformation 转型,体制转型
Transport 运输
Transport cost 运输成本
Trial and error 试错
Tribal mentality 部落心态(精神)
Trust 信任,信托
Tullock, G. G. 塔洛克
Tumlir, J. J. 图姆利尔
Tylor, E. B. E. B. 泰勒

Uncertainty 不确定性
Unintended consequences 意外后果
Universal rules 普适(性)规则
Universality 普适性
US Bill Of Rights 美国权利宣言
US Supreme Court 美国最高法院
Use of force 运用强力

Valuation 评价(估)
Value - adding chain 价值附加链
Value - free analysis 非价值分析
Vanberg, V. V. 范伯格
Vertical integration 纵向一体化
Vested interest groups 既得利益集团
Vickery, W. W. 维克里
Vienna Convention 维也纳公约
Vietnam 越南
Violence potential 暴力潜能
Violence professionals 暴力从业者
Voice 投诉,表态
Voigt, S. S. 沃伊特
Voluntary charity 自愿的慈善帮助
Voting 投票
Voucher privatisation 凭证式私有化
Vouchers 凭证

Walker, G. de Q. G. 德 Q. 沃克

Weber, M. M. 韦伯
Weede, E. E. 威德
Wegner, G. G. 韦格纳
Welfare 福利
Welfare economics 福利经济学
Welfare state 福利国家
Westminster system 威斯特敏斯特体制
Wicksell, K. K. 威克塞尔
Williamson, O. O. 威廉姆森
Winieski, J. J. 威尼艾斯奇
Witt, U. U. 威特
Wohlgemuth, M. M. 沃尔格穆特
Wolter, F. F. 沃尔特
Work practices 工作惯例
World Bank 世界银行
World Economic Forum 世界经济论坛
World Trade Organisation 世界贸易组织
WTO rules WTO 规则

X-efficiency X－效率

Yugoslav model 南斯拉夫模式

译 后 记

翻译这本《制度经济学》使我想起了近年来社会上对经济学的一些评价。这些评价既源于经济学本身的一些特点，也折射出改革攻坚阶段中国大众的某些复杂心态。

经济学主流理论在1980年代前后的变化可用“革命性”三字来概括。而这种变革的主因是制度分析在经济学研究中的兴起。忽略制度、不研究制度的经济理论是一种对无摩擦理想状态的想象。它精致、简洁、富于学术美感，却很难把握复杂而具体的社会现象。制度分析的兴起打破了新古典经济学的抽象演绎，提高了经济理论的现实感和解释力。目前，“制度革命”的影响已超出了经济学，使政治、法律、道德、教育、文化，甚至刑事犯罪、婚姻家庭等等领域中的研究也获得了新的发展动力。“经济学帝国主义”能成气候，主要得力于制度经济学的方法创新。

从1980年代到1990年代，中国的改革思维也经历了从忽略制度到重视制度的嬗变。1980年代初，惑于新古典经济学，中国的理论界和政策制定者集中关注放松或解除管制性约束。中国的社会各界也普遍认为，传统的计划经济所以缺乏活力，根本在于经济主体受外部约束太多，因而改革就要“放权”，“松绑”，就要废除约束。至于废除了传统的行政性约束之后，该用怎样的制度结构来约束各类主体的自利行为，则基本无人顾及。那时的中国苦于经济的不自由，还没有人去想一想无约束的自由会有怎样的后果。

“放权让利”激发了各级政府和企业的赢利积极性，活跃了中国

的经济，使中国经济从1980年代初起连年高速增长。但这种改革也带来了社会经济活动的无序化，商业欺诈、不守信用、任意违约的行为泛滥成灾，以权谋私的腐败现象似瘟疫般四处蔓延，无制度变为制度，不规范竟成规范。这是一种明显的制度"真空"，一种举世少有的"自由"经济。中国的社会转型验证了制度经济学的一个基本命题：制度不可或缺，无制度约束的自由是一种灾难(本书第一章)。

1990年代的中国，"市场经济是法治经济"的认识不胫而走，甚至还冒出了"市场经济是道德经济"的说法，对法律约束和道德规范的呼吁空前高涨起来。可以说，制度短缺、道德滑坡、行为无序化已是中国社会继续发展的最大瓶颈。

中国社会需要制度，然而却不了解制度。当代中国人尤其不了解现代市场经济中的制度。其表现之一就是将确立法治、弘扬道德、追求公平的需要与张扬个人利益、崇尚效率优先的价值取向对立起来。许多非经济学专业的作家和知识分子在指责腐败和各种机会主义商业行为时，厉色扬声，东怒西怨，却不了解现代经济学对这类问题的思考，更想不到用经济学的方法来分析其本质和成因。一些批评家甚至认为，当代中国社会的道德滑坡和社会无序化，是因为改革开放以来"只求效率，不问道德"的经济学成了显学，因而将整个社会导入了唯利是图的"陷阱"。由此，他们还发出了经济学"不讲良心"的指责。

这是制度经济学理论普及不够的表现。因为，在制度经济学看来，法律也好，道德也罢，都是人们在交往和合作中，为协调相互利益关系而达成的一些制度安排。这些制度的基本功能是规范个体的自利行为，降低交易成本，实现各方利益的最大化。所以，人类需要法律和道德，正是为了追求效率和自身利益的最大化，也只有能满足人们利益最大化追求的制度才可能在社会中存在和有效作用。制度的

不断演变是人际交往方式和利益关系不断变化的结果（本书第一部分）。因此，法律、道德乃至其他制度形态与个人利益最大化和效率优先原则之间不仅不矛盾，而且有着内在的渊源关系。实际上，离开了经济学的效率视角和利益分析，我们无法恰当地说明人类社会里各种制度的生成、稳定、演变，也不可能了解人类制度的本质。

将中国社会的无序化归咎于经济学家，实在是高抬了他们。因为学者本没有那么大的能量。法律、道德这类契约性安排本质上源于社会的公众选择，没有全社会多数人的认同，它们既不能确立，也无由盛行。当前中国社会的道德滑坡和行为无序化从根本上来讲，只能由1980年代中国的社会环境和公众意向来解释。

中国改革的基本目标是发展市场经济。而市场经济的制度原则在理论上早已明确：个人应自由，企业应自主，但自由的个人和自主的企业必须自行承担其行为的后果，不论这种后果对其自身是有益还是有害。然而，市场制度中的这一面在1980年代的中国并无形成基础。那时的中国，个人渴望更多的自由和收入，但也留恋计划体制下的安全感和福利保障；企业一心盈利，却不愿为企业资产的保值增殖和可能的经营失败承担责任；各级政府热衷于控制更大的权力、更多的资源，却不想将自己置于严格的法律约束之下。一句话，人们一意扩大自己的权利和机会，却没有为承担相应的责任和风险做好起码的准备。法治意识、契约观念、自我负责的精神在中国社会里并无深厚的根基。那样的社会环境和公众意向"剔除"了市场经济系统中应有的制度约束和伦理规范，改革成为对权利和机会的再分配，对责任和约束的"大撒把"。

在1980年代的改革热潮中谈论约束、规范、制度，注定是空谷足音。从本质上来讲，当代中国人只有在市场制度的形成过程中，在实际体验了无法治、无道德、契约如废纸的不便和痛苦之后，才可能就

确立法治、弘扬道德、遵守契约的必要性达成共识。而呼吁法治、弘扬道德的言论所以能在当前博得阵阵喝彩，也是由于中国的公众选择发生了转向。道德批评家们自以为是在振聋发聩，作醒世恒言，其实不过是在迎合公众的新口胃。倒退20年，这些道德批评家们即使舌锋如火，喙长三尺，也未必有多少人会买他们的账。

更重要的是，一个观点，一套理论，无论有多么邪恶，其本身并不足以造就一个堕落的社会。社会失序，腐败公行，一定是社会的制度安排中存在重大缺陷。当前的中国社会，根本的制度缺陷仍在于个人利益得不到尊重，个人权利得不到保障，权力机关可以任意"揉搓"和否定个人利益。这恰恰是市场制度发育不足、个人价值未获张扬、法治尚未生根的表现。因此，当批评家们因社会无序化而频频谈论"市场失灵"时，实际上中国还没有真正的市场制度；当道德家们将腐败公行归咎于个人私利的膨胀时，中国并没有真正确立起对私人利益的尊重和保护；当举国上下齐声疾呼要依法治国时，多数人还不了解法治的制度内涵和价值基础；当对社会无序化的道德批判成为畅销书的卖点时，还只有少数专家在关心道德的生成机制和实质功能。

由计划经济到市场经济的转型，从长远来讲，会造福于所有人，但从短期来讲，却会使许多人的既得利益（收入、保障、心理安宁等）受到损失。在发生急剧转型的社会里，惶惑、失落、不满、冲突在所难免。这样的大众心态并不都是健康和积极的，其中有许多是不适应社会转型而生发的消极反应。这类消极反应很容易表现为对吏治腐败，社会不公一类消极现象的愤懑，并借此而在心理上得到合理化，因此，对转型期腐败问题的分析和批判应当谨慎小心。同样是对腐败现象的道德拷问，可以源于根本不同的价值立场。它可以是深化改革的根据，也可以是支持倒退的借口。对转型期难以完全避免的

社会失序作简单的道德宣判是容易的，而实际地推进社会的制度创新和观念进步则要困难得多。对腐败和社会无序化，当然必须加以遏制。但靠什么来遏制？靠抽象的道德说教，还是切实的制度创新？靠更多的政府管制和行政干预，还是靠竞争的筛选和法治的约束？在这类问题上，一进一退，或左或右，失之毫厘，对中国现代化进程的影响将谬之千里。

社会无序化的确是一种在改革开放后才普遍化的现象，但它们是改革尚未到位的表现；机会主义商业行为当然是私利膨胀的恶性表现，但它们是社会不能维护个人正当权益的结果。如果市场能展开有效的竞争，则交易当事人就不可能靠机会主义行为实现自身长期利益的最大化；如果法治健全，能有效地维护个人自主和个人利益，则执掌公共权力的机构和个人就不可能为营私而滥用权力。那样的话，自然腐败敛迹，道德彰显，秩序生成。所以，在当代中国，根治腐败、规范社会、弘扬道德，归根结底要靠经济的市场化、社会的法治化和政治的民主化。而这样的社会之所以可取，根本理由相当地形而下，即这样的制度安排在增进个人利益和社会物质文明上比其他制度更有效率。

中国社会的现代化真正需要的不是抽象的道德说教，而是市场导向的制度转型和实实在在的观念更新。拒斥个人利益、否定个人自主的道德批判可以高义薄云，慷慨激昂，却贴不准市场制度的基本原则和价值内涵。这样的道德批判往往诱导人们注重结果的均平，而忽略自我负责和自我进取。它长于煽情，拙于建设。它容易使人对传统社会中的安全感和僵化秩序幻发温情脉脉的憧憬，而对承受转型期痛苦的必要性产生怀疑。对这种道德批判中所隐含的价值混乱，经济学家有一种出于职业本能的警觉。他们拒绝为正承受转型期痛苦的心灵注射精神吗啡。因为，它只会动摇改革决心，模糊改革

目标，增加改革成本，贻误改革时机。非经济理性的道德化诉求和孜孜于结果均平的公正观念贻误中国已久，其消极影响既深且广，至今难以肃清。中国的现代化进程尤其需要警惕，不能再堕入那样一种“道德的陷阱”。

近两年里，关于经济学是否讲良心的争论看似针尖对麦芒，其实却相当空泛。批评者们并不了解经济学家拒绝对社会无序化作抽象道德批判的学理基础，而经济学家们直面锋矢，短兵相接，无法系统宣讲制度经济学的基本常识，因而争论的双方实际上只是在自说自话。要使这种争论真正“接火”，应先适当普及制度经济学的知识。这样，经济学的批评者至少能有的放矢。

制度经济学的专业文献已如烟海浩淼，非专业人士难以完全涉猎。而长期以来，制度经济学缺乏一部全面通俗的入门书，更使它的传播受到局限。这可能也是经济学家的立场遭受攻击的一个原因。

眼前的这部《制度经济学》填补了这一空白。它全面介绍了制度经济学的知识渊源、理论基础、方法特点和应用范围。它适合于不专攻制度经济学、但想了解制度经济学内容的各方读者。这是一部易懂的专业著作，作者舍弃了大量专业术语和分析模型，而采用了通俗化的大众语言。相信任何具备大专文化程度的读者都不难通晓全书。这还是一部最近完成的新作，因而几乎囊括了1990年代中后期世界上制度改革和制度转型方面所有重大事件和最新经验（包括尘埃甫定的东南亚金融危机）。

译事艰辛，非亲历亲为难有体会。学识、外语、中文三者俱佳才有望出精品。译者不才，但不敢玩忽，坚持法乎其上，惟愿能得其中，希望能准确、完整地传达原文的思想和语气，希望译文能晓畅、灵动、合中文规范，希望能不像眼下许多译著那样文句非中非洋、生硬晦涩。感谢本书的作者之一，柯武刚教授。译者在翻译过程中曾多次就

不明之处向他征询，他都给出了详尽的答复。这为译者排除了大量难点。也感谢我的同事谢艳红，她参与第十三章的翻译，为我赢得了时间，使全书的翻译不致成为一项“跨世纪”的作业。另外，要感谢商务印书馆的侯玲女士，她在翻译上的丰富经验使译者得以避免了不少失误。她的热情鼓励为译者减轻了翻译中的孤寂，令译者从始至终未曾稍有懈怠。然而，全书篇幅大，涉猎广，再加时间有限，译者力有不逮，虽尽力而为，讹误之处恐仍难以避免。如蒙方家指正，乃译者之幸，在此先谢过了。

韩 朝 华

于新世纪前夕

不明之处向他征询，他都给出了详尽的答复。这为译者排除了大量难点。也感谢我的同事谢艳红，她参与第十三章的翻译，为我赢得了时间，使全书的翻译不致成为一项“跨世纪”的作业。另外，要感谢商务印书馆的侯玲女士，她在翻译上的丰富经验使译者得以避免了不少失误。她的热情鼓励为译者减轻了翻译中的孤寂，令译者从始至终未曾稍有懈怠。然而，全书篇幅大，涉猎广，再加时间有限，译者力有不逮，虽尽力而为，讹误之处恐仍难以避免。如蒙方家指正，乃译者之幸，在此先谢过了。

韩 朝 华

于新世纪前夕

不明之处向他征询，他都给出了详尽的答复。这为译者排除了大量难点。也感谢我的同事谢艳红，她参与第十三章的翻译，为我赢得了时间，使全书的翻译不致成为一项“跨世纪”的作业。另外，要感谢商务印书馆的侯玲女士，她在翻译上的丰富经验使译者得以避免了不少失误。她的热情鼓励为译者减轻了翻译中的孤寂，令译者从始至终未曾稍有懈怠。然而，全书篇幅大，涉猎广，再加时间有限，译者力有不逮，虽尽力而为，讹误之处恐仍难以避免。如蒙方家指正，乃译者之幸，在此先谢过了。

韩 朝 华

于新世纪前夕

不明之处向他征询，他都给出了详尽的答复。这为译者排除了大量难点。也感谢我的同事谢艳红，她参与第十三章的翻译，为我赢得了时间，使全书的翻译不致成为一项“跨世纪”的作业。另外，要感谢商务印书馆的侯玲女士，她在翻译上的丰富经验使译者得以避免了不少失误。她的热情鼓励为译者减轻了翻译中的孤寂，令译者从始至终未曾稍有懈怠。然而，全书篇幅大，涉猎广，再加时间有限，译者力有不逮，虽尽力而为，讹误之处恐仍难以避免。如蒙方家指正，乃译者之幸，在此先谢过了。

韩 朝 华

于新世纪前夕